المركز الثقافي الآسيوي

معجم

1

المصطلحات الاقتصادية



الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي



معجم
المصطلحات الإقتصادية

(سلسلة الموسوعة العلمية الشاملة)

معجم
المصطلحات الإقتصادية

الجزء الأول

المركز الثقافي الآسيوي

الدكتور

أحمد عبد الوهاب الشرقاوي





2015

رقم التصنيف	: 330.03
المؤلف ومن هو في حكمه	: أحمد عبد الوهاب الشرقاوي
عنوان الكتاب	: معجم المصطلحات الإقتصادية الجزء الأول
بيانات الناشر	: أمواج للنشر والتوزيع، عمان - الأردن
عدد صفحات الكتاب	: 266
رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية	: (2015/2/848)
الرقم المعياري الدولي (ISBN)	: 978-9957-596-51-4
الواصفات	: /الإقتصاد/ /المصطلحات/ /القواميس

- يتحمل المؤلف كامل المسؤولية القانونية عن محتوى مصنفه ولا يعبّر هذا المصنف عن رأي دائرة المكتبة الوطنية أو أي جهة حكومية أخرى.
- تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

أمـــــواج للطبــــاعة والنشر والتوزيـــــع
المملكـــة الأردنيـــة الهاشميـــة - عمـــــان

تلفاكس: 0096264889651/0096264888361

amwajpub@yahoo.com
www.amwaj-pub.com



المقدمة

المعرفة حق أصيل من حقوق الإنسان، وتيسير الحصول على هذه المعرفة واجب أساسي على كل معلم.

لم يعد التعلم والتثقف من قبيل الترف المعرفي، ولم يعد أيضًا عبئًا يتخلص منه الناس لصعوبته أو ثقله وجفافه، إنما أتاحت وسائل الاتصال – التي جعلت من العالم قرية متناهية الصغر – الحصول على المعلومات أيسر من أي شيء.

وهو ما يمنح البشرية فرصة رائعة في قفزة نوعية نحو التقدم الهائل ، لاسيما شعوب العالم الثالث التي عانت أشد المعاناة جراء جهلها ونقص المعلومات لديها .

لقد كان حلمنا دائمًا هو أن نجعل المعرفة أجمل في الشكل وأسهل في التناول وأبسط في المضمون ، مهما كان موضوعها؛ بل حلمنا أن تكون المعلومات ألذ وأشهى من المأكولات والحلوى ، وأيسر في الاستيعاب والهضم من الطعام الصحي، وأجمل رونقًا وأشد جذبًا من متع الدنيا ، للكبار والصغار على كافة مستوياتهم .

لذا ؛ فقد جعلنا شعار موسوعتنا (تبسيط العلوم) وجعلنا هدفنا (العلم للجميع) وجعلنا منهجنا (متعة التعليم والتعلم).

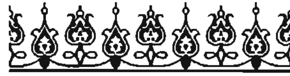
فعمدنا إلى جمع المعلومات الأساسية في كافة شئون العلم والحياة، وقدمناها في شكل مبسط وجذاب، مع التأكيد على الوثوق التام في كل المعلومات ؛ اعتمادًا على أوثق المصادر.

وللأمانة العلمية فإننا لم نضف جديدًا إلى بحر المعلومات ، إنما اعتمدنا على ما هو موجود ، وتذخر به المكتبات من الموسوعات ودوائر المعارف والمعاجم والأطالس، في شتى صورها المطبوعة والرقمية .

فقد أنتجت البشرية كماً أكثر من رائع في مجال المعلومات ، وخلف العلماء تراكمًا معرفيًا ما يزال يتزايد، فيزيد من سرعة تقدم ركب الحضارة الإنسانية ، وما علينا تجاه الأجيال الجديدة ؛ ليس أقل من تقديم هذا الكم الهائل في شكل مبسط وجذاب وموثوق.

فاقتطفنا من كل بستان زهرة ، وضممناها في مجموعة من الباقات والفصول والأبواب ، لنقدمها إلى القراء والمثقفين والباحثين ، مادة ثقافية وعلمية وبحثية ؛ تجعل من التعليم متعة وليس عبئًا ، وتجعل من القراءة ممارسة أساسية وليس هواية، وتجعل من الشغف بالمعرفة عبادة وليس عادة.

والله من وراء القصد وهو يهدي السبيل.



الابتكار

الابتكار innovation في مجال الاقتصاد عملية مبدعة تؤدي إلى إيجاد فكرة جديدة لامثيل لها ووضعها موضع التطبيق، وعلى هذا فالابتكار يعني استخدام فكرة جديدة أو أسلوب جديد، أو استحداث فكرة جديدة أو أسلوب جديد، أو استحداث نظرية أو اختراع أو طريقة جديدة في إنتاج سلعة جديدة.

ويحدث الابتكار عندما يحاول الفرد البحث والإجابة عن الكثير من التساؤلات التي تخرج عن المألوف أو التي لم يتم بحثها من قبل، مما ينتج منه نوع من المحاكاة والتفكير متميز عن التفكير والمحاكاة التقليديين.

وتتعدد أوجه الابتكار وتختلف أشكاله وهو يتضمن عادة أحد الأمور التالية:

- ابتكار منتجات أو مواد جديدة وتصريفها في الأسواق بعد أن تتم حمايتها بالعلامات المميزة وبراءات الاختراع أو بمنح الامتيازات. وتظهر هذه الابتكارات نتيجة لاستجابة لتغيرات طبيعة الطلب ونوعيته في الأسواق وليس لكميته. كما تؤدي المنافسة إلى ابتكار مواد ومنتجات جديدة.

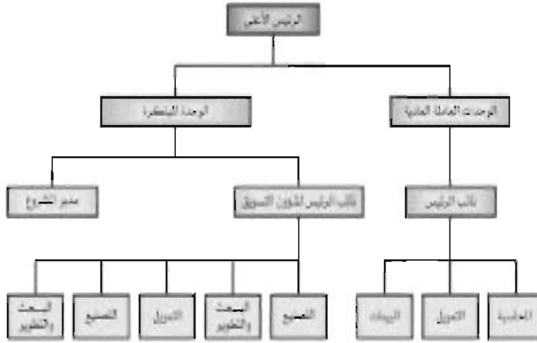
- ابتكار التقنيات التي تساعد على تطوير الأجهزة والآلات والأدوات وما يرافقها من ابتكار في طرائق النقل والتوزيع والتجميع والتصنيع المؤدية إلى زيادة الإنتاجية.

- الابتكار التنظيمي وهو القدرة على إعادة الهياكل التنظيمية والإدارية والإجرائية والعمل بها بحيث تستطيع هذه الهياكل الاستجابة لتغيرات البيئة المحيطة ولاسميا الابتكارات التقنية منها:

- ابتكار في الأداء والسلوك الإداري كما في ابتكار تقنيات جديدة، وطرائق تدريب حديثة، وابتكار الحلول الفريدة لبعض المشكلات الإنسانية والمادية التي تعاني منها المؤسسة وتطبيق هذه الحلول.

المؤسسة والابتكار:

يتم في الغالب تنظيم المؤسسة التي تتبنى الابتكار وتدعمه وفق هيكل يساعد على تشجيع الإبداع وتطبيقه، ولاسيما ما يتعلق بالاستجابة لأحوال البيئة وتغيرات السوق ونوع الطلب فيه. كما أن الهيكل التنظيمي لهذه المؤسسة يتجدد ويتعدل باستمرار كلما تطلبت تغيرات البيئة والتقنية الاستجابة لهذه التغيرات والتكيف معها، فيتم إعادة التنظيم والتدريب وإدخال التقنيات الإدارية كلما اقتضى مناخ الابتكار ذلك. وغالباً ما تحدث هذه المؤسسات في بيئتها التنظيمية وحدات خاصة تتولى مهمة البحث والابتكار والتطوير والتطبيق كما هو واضح في الشكل التالي:



ولما كانت المؤسسات هي المسؤولة عن إدارة النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في الكثير من دول العالم ومن ضمنها الوطن العربي، فقد تكون هذه المؤسسات إبداعية الأساليب والإجراءات والأنظمة وأنماط السلوك، أو تكون تقليدية الوظائف والبيئة التنظيمية والإدارية والمناهج الفكرية والسلوكية، فتقف أمام جميع محاولات الابتكار والتجديد وتخشى عدم القدرة على التكيف والتلاؤم مع الغير.

بيئة الابتكار:

تشمل بيئة الابتكار البيئة التنظيمية للمؤسسة (البيئة الداخلية)، والبيئة الثقافية والبيئة السياسية والبيئة الاجتماعية والاقتصادية.

إن البيئة التنظيمية التي تحتضن الابتكار وتهيىء له الشروط المناسبة تتمتع في الغالب ببعض الخصائص التي تشجع الإبداع وتعززه مثل تبني قيم ومبادئ تنظيمية تنمي السلوك الابتكاري وتغذيه، وتشجع على قبول التغيير بدلاً من مقاومته، وعلى تجريب الأفكار الجديدة وإتاحة الفرصة أمامها، وتبدي الرغبة في توفير إمكانات نجاحها، وتحمل نتائج إخفاقها. وتميل هذه البيئة نحو اللامركزية وتتجنب الأسلوب الفردي في الإدارة فتنمي أسلوب المشاركة في الآراء ومناقشتها، وتضع أهدافاً محددة ومتنوعة وتدعم وسائل تحقيقها باستخدام مهارات في الاتصال ونقل المعلومات، وقنوات اتصال مفتوحة على البيئة الداخلية والخارجية تتلقى عن طريقها ردود الفعل والاقتراحات والأفكار وتقويمها بحسب موضوعيتها(التغذية العكسية). وبالتالي تزيد هذه البيئة ثقة الأفراد بأنفسهم وتنمي عندهم القدرة على التساؤل وتقبل الانتقادات مما يشجع على التخيل والإبداع من أجل العطاء والبناء. إن بيئة كهذه تتميز في الغالب بالتفوق والقدرة على تحدي المشاكل والعقبات وتخفيف درجة حدتها. أما البيئة غير المبتكرة المقاومة للتغيير ولقبول التحديات فهي التي تتبنى قيماً تنظيمية تقتل المناخ الإبداعي وتهدم جميع الآراء والأفكار والاقتراحات وترفض النقد ولا تقبل التغيير واغتنام الفرص للنمو والتطور، وتقبع في بيئات تقليدية تكون فيها الإدارة متسلطة وأدوار الأفراد مرسومة ومحددة مما يؤدي إلى انخفاض الروح المعنوية وانعدام الثقة بالنفس.

أما البيئة الثقافية فيكون لها الأثر الأكبر في حفز الأفراد ودفعهم نحو الابتكار والإبداع سواء عن طريق وسائل التعليم والبرامج المدروسة المخصصة للكشف عن

المواهب الفردية والجماعية وتعزيزها، أو عن طريق وسائل الإعلام على اختلاف هيئاتها وأجهزتها لدعم التوجيه والتوعية والتأكيد على الحوافز الخلاقة.

وتضمن البيئة السياسية المستقرة والدعم الذي تقدمه لنشاط الابتكار تشجيع هذه الطاقات على مستوى الأفراد والمنظمات وجعله أحد الأهداف المطلوبة في خطط التنمية وذلك بإنشاء مؤسسات البحث والدراسة والتطوير وتزويدها بالاحتياجات المادية والبشرية والحوافز المادية والمعنوية الضرورية وفق الإمكانات المتاحة. كما أن توافر العوامل الموضوعية التي تضمن حرية الكلمة والتعبير تساعد على تفجير الطاقات والمواهب لدى الأفراد. فالقدرة على الابتكار تخبو في أوضاع تتسم بالتسلط والاستبداد وقهر النفوس.

وكذلك فإن البيئة الاجتماعية والاقتصادية، يجب أن تهيئ الشروط المناسبة لتربية الفرد وتنشئته نشأة واعية وتنمية إمكاناته وقدراته الذاتية وتشجيع المواهب ورعايتها، وتكفل لـه الدخل الملائم والحياة السهلة التي تخفف من مشاكله وهمومه اليومية والوقت الذي قد يهدره لتوفير متطلبات العيش الضرورية، فالفرد الذي يتحمل المعاناة اليومية ويعيش في أوضاع مادية غير مريحة لايمكن أن يكون فرداً خلاقاً مبتكراً حتى لو توافرت لديه الموهبة والإمكانات، لأن عدم الراحة النفسية والمادية كفيل بأن يقتل كل رغبة لدى هذا الفرد في الإبداع والعطاء. كذلك فإن المجتمع الذي يحترم العالم والمبدع والمفكر ويقدر جهوده ويكافئه عليها يخطو خطوة إيجابية نحو بناء تقدم البلاد العلمي والحضاري ويمنع هجرة القدرات والكفايات البشرية إلى حيث تجد الاحترام والتقدير.

تمويل الابتكار:

تستوجب بيئة الابتكار الإيجابية في أي مؤسسة حكومية كانت أو خاصة إنفاق الأموال الكثيرة في دعم الابتكار وتقديم مستلزماته المادية والبشرية، وذلك بتوفير تكاليف إقامة المنشآت والأجهزة والمعدات ودفع الأجور ونشر نتائج الابتكارات الجديدة وتسويقها على نطاق تجاري.

ويتطلب توفير هذه الأموال إيجاد نوع من الالتزام من جانب الدولة بتبني عملية الابتكار ودعمها وتشجيعها مادياً، لاسيما حين تكون الدولة مسؤولة عن إدارة النشاطات الاقتصادية في المجتمع إضافة إلى التزاماتها الأخرى. وهذه الحقيقة يجب أن يدركها صانعو القرارات في تلك الدول فلا يبخلوا في تخصيص الأموال اللازمة للإنفاق على البحث والابتكار، ولا يستعجلوا نتائجه، ولا يتراجعوا عن دعمه بعد مدة قصيرة من الزمن.

وللمؤسسات الاقتصادية الخاصة في المجتمعات الرأسمالية دور أساسي في دعم البحث والابتكار والتطوير لإدراكها أهميته وحيويته في تلك المجتمعات، حيث تتحكم في آلية العمل بيئة اقتصادية سريعة التغير والتجدد تتعرض للمنافسة والمزاحمة الشديدة والصراع من أجل البقاء، فتشجع نشاط البحث والابتكار وتنفق عليه بسخاء. أما في الدول العربية فإن تمويل البحث والابتكار من جانب المؤسسات الخاصة لايزال محدوداً وضعيفاً، ويعود هذا لأسباب متعددة قد يمثل أحدها رغبة هذه المؤسسات في تحقيق الكسب السريع في زمن قصير.

ويضمن التعاون العربي تمويل بعض البحوث والابتكارات حول موضوعات تعبر عن هموم مشتركة، وترمي هذه البحوث إلى النهوض بواقع الوطن العربي في المجال الزراعي والصناعي والتجاري وغيرها، ومن مظاهر ذلك إقامة المنظمات العربية للبحوث. ويستعان قي بعض الحالات بمصادر التمويل الأجنبي لدعم نشاطات البحوث التي تتصل مضموناً وتطبيقاً باهتمامات مجتمعنا وهمومه ومشاكله.

الجانب الاجتماعي في الابتكار:

يجب أن يتمتع الفرد المبتكر أو الجماعة المبتكرة ببعض الخصائص الشخصية كالثقة بالنفس وروح التعاون والفضول والرغبة في البحث والطموح وبُعد النظر والرغبة في التجديد وتحسين الوضع الراهن والحرص على التفوق والقدرة على التحمل والمثابرة، يضاف إلى ذلك التمتع بمستوى عال من الذكاء والمعرفة العلمية في مجال اختصاصه. وقد دلت بعض الدراسات على أن المبتكرين هم على الغالب أشخاص أذكياء لكنهم ليسوا عباقرة بالضرورة، وأنهم أفراد مثقفون لكنهم لايحملون شهادات عالية، يدفعهم في عملهم حماسهم ورغبتهم في العمل ومثابرتهم عليه، والحافز الذاتي إلى تحقيق الأفضل.

وتؤثر البيئة التي ينمو فيها الفرد في صقل تلك الخصائص والمواهب وتوجيهها على نحو إيجابي. وللأسرة دور مهم في تكوين شخصية المبتكر وتطويرها فتغرس فيه الثقة بالنفس والطموح والنزوع إلى الإبداع، وتنمي لديه الموهبة والقدرات الابتكارية وتشجعه على إبداء الرأي بحرية والدفاع عنه.

مشكلات الابتكار في العالم الثالث:

إن ما توفره دول العالم الثالث من إمكانات مادية وبشرية لدعم نشاط البحث والابتكار محدود جداً ولايمكن موازنته بما عليه الحال في الدول المتقدمة، وليس أدل على ذلك من النتائج التي يتم تحقيقها في دول العالم الثالث والتي يتمثل بعضها في قلة براءات الاختراع والامتيازات الممنوحة وفي تخلف طرائق العمل وأساليبه. ولعل من أهم أسباب هذا التقصير افتقار مناهج التعليم وأساليب التربية في دول العالم الثالث إلى القدرة على تنمية روح التنافس ين الأفراد، وتنمية الخبرات والطاقات الإبداعية عندهم، وحضن مواهبهم ورعايتها والحفز على العمل الجماعي. كما أن برامج التدريب التي تتبناها مؤسسات هذه الدول تكاد تكون معدومة أو لاتتناسب مع متطلبات التطور التقني السريع وما يتطلبه هذا التطور من عناصر الابتكار والإبداع، ثم إن حماس المتدربين في

هذه البرامج قليل في الأغلب لأنهم لايلمسون نتائجها المادية والمعنوية في وقت قصير وبالوجه المناسب كالمكافأة والترقي في العمل وغيرهما. كذلك فإن عدم توافر الأموال الكافية للبحوث وندرة الأجهزة والأدوات التقنية والمختبرات والمراجع اللازمة تعوق فرص الابتكار وتحرم الفرد الراغب في البحث في العالم الثالث من الاطلاع على آخر تطورات العلم والتقنية في داخل البلاد وخارجها. وإن لهجرة الكفايات البشرية واليد العاملة التقنية أثرها البالغ في حرمان البلاد من خدمات أصحاب تلك الكفايات وابتكاراتهم، ولاسيما أن هذه الكفايات تلقى التشجيع المادي والمعنوي في الخارج، وتتوافر لها فيه البيئة المناسبة لتطوير معارفها وتحقيق طموحاتها العلمية. ويضاف إلى هذه الأسباب جميعاً ظاهرة تكاد تكون عامة في دول العالم الثالث وهي وضع الكفايات في غير محلها واختيار المسؤولين في المؤسسات من غير ذوي الخبرة والاختصاص، اعتماداً على ولائهم وانتمائهم، مما يؤثر في طبيعة العمل الذي يؤدونه، ويحول دون إيجاد البيئة التنظيمية الملائمة للبحث والابتكار كذلك فإن الصفة الاحتكارية الغالبة على مؤسسات الدولة، وضعف تجاوب هذه المؤسسات مع التغيرات التقنية السريعة التي يشهدها العالم، والبطء في تعديل القوانين والتشريعات المتعلقة بالإنتاج والبحث والتطوير بما يتناسب والتغيرات الحادثة، كل ذلك يؤدي بالمؤسسات الإنتاجية إلى الجمود ويمنعها من مسايرة الركب الحضاري والإفادة من قدرات العاملين فيها على الابتكار.



الاتحاد العربي للصناعات النسيجية

الاتحاد العربي للصناعات النسيجية Arab Union of Textile Industries منظمة عربية مهنية متخصصة تهدف إلى تنمية العلاقات التجارية والإدارية والفنية وتطويرها في مجال الصناعات النسيجية في الوطن العربي، وهي تقدم المساعدة إلى أعضائها في مجال تسويق منتجاتهم وتذليل المصاعب التي تعترض تلبية حاجاتهم من المواد الأولية ومستلزمات الإنتاج، كما تقوم بتوفير البيانات والمعلومات الإحصائية في المجال الفني والتجاري والاقتصادي في المستويين العربي والعالمي. ويعمل الاتحاد كذلك على تطوير تأهيل العاملين في الصناعات النسيجية في الوطن العربي وتدريبهم مهنياً وتقنياً.

أنشئ الاتحاد العربي للصناعات النسيجية في أثناء انعقاد الجمعية التأسيسية للاتحاد في القاهرة يوم 1/ 2/ 1975 استجابة إلى دعوة الأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية والمنظمة العربية للتنمية الصناعية ، وبمشاركة سبع دول عربية هي: الأردن والجزائر والعراق واليمن وليبية ومصر والمغرب،وتم في ذلك الاجتماع الإعلان عن قيام الاتحاد العربي للصناعات النسيجية واعتماد نظامه الأساسي.

يمارس الاتحاد مهامه ويقوم بنشاطاته عن طريق أجهزته التي تتكون من: الجمعية العمومية ومجلس الإدارة والأمانة العامة التي مقرها مدينة دمشق. ويضم الاتحاد في عضويته شركات ومؤسسات من تسع دول عربية، ويعد عضواً عاملاً كل من يتمتع بالجنسية العربية، من الشركات والمؤسسات العامة والخاصة للصناعات النسيجية، وكذلك الغرف والاتحادات الصناعية النسيجية، ومصانع الغزل القطني، ومصانع النسيج والتجهيز والغزل والتريكو والملابس الجاهزة والسجاد الميكانيكي، وذلك بحسب الطاقات الإنتاجية التي يحددها النظام الأساسي للاتحاد، كما يقبل الاتحاد في عضويته أعضاء منتسبين بالشروط التي يحددها مجلس الإدارة.

وللاتحاد نشاطات عدة منها: إصدار موسوعة تحوي أحدث التطورات في الصناعات النسيجية بمراحلها المختلفة، بالإضافة إلى إقامة الندوات الفنية والاقتصادية، وتدريب العمال والفنيين في مراكز تدريب الغزل والنسيج في المصانع العربية، وإصدار النشرات الفنية والإحصائية، وكذلك إجراء الدراسة الفنية والاقتصادية الخاصة بإنشاء شركة عربية لإنتاج معدات الغزل والنسيج.

وتدخل نشاطات الاتحاد ضمن إطار تنمية صناعات النسيج وتطويرها في الوطن العربي.



الاتحادات الجمركية والاتفاقيات التجارية

السياسة الجمركية ودورها في الاقتصاد الوطني:

السياسة الاقتصادية هي مجموعة التوجهات والإجراءات الاقتصادية التي تتخذها حكومة من الحكومات من أجل دفع الاقتصاد الوطني نحو التقدم والنمو. وتعد السياسة الجمركية جزءاً أساسياً من السياسة الاقتصادية إلى جانب السياسات المكونة الأخرى كسياسات الضرائب والأسعار والإقراض والتصنيع وغيرها.

وتتناول السياسة الجمركية بصورة رئيسة قطاع التجارة الخارجية الذي يضم حركة البضائع استيراداً وتصديراً، وتسعى الحكومات عادة من خلال السياسة الجمركية إلى التأثير في حركة تبادل السلع فتشجع الصادرات وتقلص الواردات لتحقيق توازن في الميزان التجاري مع العالم الخارجي. ويجب أن تكون السياسة الجمركية منسجمة مع الوضع الإنتاجي والاستهلاكي في البلد المعني إذ تفرض رسوم جمركية عالية على البضائع المستوردة المنافسة للمنتجات الوطنية في حين تخفض هذه الرسوم على المواد الأولية لتشجيع الإنتاج الصناعي الوطني وتدعيم قدرته التنافسية. وتقوم السياسة الجمركية الرشيدة بدور مهم في الاقتصاد الوطني عن طريق التمايز في الرسوم المفروضة سواء على الصادرات أم الواردات في الاتجاهات التالية:

- تشجيع صادرات فوائض الإنتاج الوطني بإلغاء الرسوم على هذه الصادرات أو حتى بتقديم المعونات التصديرية.
- الحد من تصدير المواد الأولية اللازمة للصناعة الوطنية من أجل منع ارتفاع أسعارها سواء بفرض رسوم تصدير عالية أو بوضع تقييدات كمية على هذه الصادرات أو حتى منعها.

- الحد من استيراد السلع المنافسة للمنتجات الوطنية سواء بفرض رسوم جمركية عالية (سياسة الحماية الجمركية) عندما تكون المنتجات الوطنية غير كافية لإشباع حاجة السوق، أو بمنع الاستيراد كلياً عندما يكون الإنتاج الوطني كافياً لإشباع الطلب الاستهلاكي.

فالسياسة الجمركية تعد إحدى أدوات السياسة الاقتصادية لدعم الإنتاج الوطني وتيسير عملية النمو الاقتصادي ورفع مستوى رفاه الشعب كما تؤلف السياسة الجمركية أداة لرفد خزينة الدولة بالإيرادات اللازمة لتمويل عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ومن الضروري الإشارة إلى أن لسياسة الحماية الجمركية آثارها السلبية على الاقتصاد الوطني فهي، بإيجاد الحواجز الجمركية العالية أمام البضائع الأجنبية، تقلل من سعي قطاعات الإنتاج الوطني إلى تحسين النوعية وزيادة الإنتاجية مما يرهق كاهل المستهلك ويؤدي إلى جمود الإنتاج. لهذا تلجأ الحكومات إلى التوفيق بين حماية الإنتاج الوطني من جهة والسماح بالمنافسة الدولية على نطاق محدود من جهة ثانية باللجوء إلى الانضمام إلى الاتحادات الجمركية أو الاتفاقيات التجارية الثنائية أو متعددة الأطراف.

الاتفاقيات التجارية بين الدمج والتكامل:

الاتفاقية التجارية trade agreement هي عقد بين دولتين لتنظيم التجارة بينهما وفقاً لما يعبر عن إرادتهما المشتركة بهدف زيادة حجم المبادلات التجارية وتنميتها لكل منهما وتحقيق مصالحهما الاقتصادية والسياسية المشتركة.

وتهدف الاتحادات إلى تسهيل التبادل التجاري بين الدولتين المتعاقدتين ولاسيما تيسير تبادل بعض السلع التي تنص عليها القوائم الملحقة بالاتفاقية ويكون للاتفاقيات التجارية أهداف متعددة منها زيادة حجم المبادلات التجارية بين البلدان المتعاقدة ومنح تسهيلات خاصة متبادلة لبلد معين من قبل البلد الآخر وتشجيع التعاون الاقتصادي بتخفيض الرسوم الجمركية أو الإعفاء من قيود وشروط وإجراءات «روتينية» تفرض على

سلع البلدان الأخرى، إضافة إلى تشجيع المقايضة بين البلدين المتعاقدين سواء في عمليات محددة أم في إطار ما يسمى استيراد وتصدير سلع بقيمة محددة من الطرف الآخر.

قد تكون الاتفاقية التجارية جزئية تنظم تبادل سلع محددة تتضمنها القوائم الملحقة بالاتفاقية وقد تكون شاملة تنظم العلاقات التجارية بين الدول المتعاقدة وهذه الأخيرة هي الأهم لأنها ترسم الخطوط العريضة للسياسات التجارية الواجب اتباعها من قبل الدول المتعاقدة. وتترافق الاتفاقيات التجارية باتفاقيات مدفوعات أحياناً ولكنها قد تكون مستقلة بذاتها أحياناً أخرى إذ يتم تسديد قيمة المبادلات بوسائل الدفع الدولية المعروفة وفي هذه الحال يعد تنشيط العلاقات التجارية أمراً مهماً للطرفين بصرف النظر عن طريقة الدفع. وكذلك فقد تكون الاتفاقيات التجارية ثنائية بين دولتين أو قد تكون متعددة الأطراف تنظم العلاقات بين عدد من الدول أوقد تكون جماعية عامة كما هي الحال في الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (غات) G.A.T.T . والاتحادات الجمركية ذاتها هي اتفاقيات تجارية تنظم العلاقات بين دولتين أو أكثر، وتركز اهتماماتها على تخفيض الرسوم الجمركية أو إزالتها عن المبادلات التجارية بين الأطراف المتعاقدة وتشمل التبادل التجاري برمته بين الدول الأعضاء في الاتحاد.

الاتحادات الجمركية وتوسيع الأسواق:

الاتحاد الجمركي **custom's union** هو اتفاق بين دولتين أو أكثر على إزالة الحواجز الجمركية التي تعرقل تصدير السلع واستيرادها وتحرير التجارة والمبادلات بين الدول المنضمة إلى الاتحاد كلياً أو جزئياً لتكوين منطقة جمركية واحدة في مواجهة العالم الخارجي. وبحسب الاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة المعروفة باسم غات فإن قيام اتحاد جمركي بين بعض البلدان يعني إلغاء الرسوم الجمركية والقيود الكمية على تبادل السلع بينها مع التزام الدول الأعضاء تعرفة جمركية موحدة على السلع المستوردة من الدول خارج الاتحاد وتحل المعرفة الموحدة محل التعرفات الخاصة بكل دولة من الدول الأعضاء، وقد يكون تطبيق

الاتحاد الجمركي دفعة واحدة أو بالتدريج تبعاً للأوضاع الإنتاجية في البلدان الأعضاء والمزايا النسبية لإنتاج كل منها من السلع.

تقوم الاتحادات الجمركية بدور كبير في توسيع الأسواق أمام منتجات كل من الدول الأعضاء بفتح أسواق الدول الأخرى أمامها في الوقت الذي لاتجعل هذه المنتجات معتمدة على الحماية فقط إذ تلقى منافسة من منتجات الدول الأعضاء الأخرى أي إنها توفق بين حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية الشاملة بفرض تعرفة جمركية على المنتجات من خارج الاتحاد مع السماح بمنافسة محدودة بفتح الحدود أمام السلع المنافسة الواردة من دول الاتحاد من جهة ثانية. وبذلك تحصل كل دولة من دول الاتحاد عل السلع ذات التكلفة الأقل من الدول الأخرى وتصدر إليها السلع التي تتمتع هي بمزايا نسبية في إنتاجها غير أن الاتحادات الجمركية قد تؤدي إلى سيطرة الدولة الأقوى اقتصادياً بسبب إزالة الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء. ولهذا فإن الاتحادات الجمركية الناجحة يجب أن تتم بين دول متقاربة في مستويات النمو يتمتع كل منها بمزايا نسبية في إنتاج بعض السلع ليتم تسويقها على مستوى الاتحاد أو بين دول يجمعها انتماء قومي واحد فيكون الاتحاد الجمركي خطوة تمهيدية لتحقيق الوحدة الاقتصادية ومن ثم التوحيد السياسي كما حدث للولايات الألمانية في القرن التاسع عشر عندما أقامت بزعامة بروسية الاتحاد الجمركي المسمى زولفراين Zollverein الذي قاد إلى الوحدة الاقتصادية ومن ثم إلى تجميع هذه الولايات سياسياً في دولة واحدة. ولعل واقع البلدان العربية اليوم أقرب ما يمكن إلى واقع الولايات الألمانية في القرن التاسع عشر سواء من ناحية حاجة إنتاج كل منها إلى سوق واسعة أم من ناحية حاجتها جميعها إلى التكامل الاقتصادي لحماية اقتصاداتها الوطنية من المنافسة الخارجية الشديدة.

الاتفاقيات التجارية والاتحادات الجمركية:

يلاحظ أن الاتحادات الجمركية هي اتفاقيات تنظم العلاقات التجارية بين الأطراف المتعاقدة وتشمل التبادل التجاري برمته وتعمل على إزالة الحواجز الجمركية التي تعرقل انسياب البضائع بين الدول المتعاقدة الأعضاء في الاتحاد. وبمعنى آخر فإن الاتحادات الجمركية هي اتفاقيات تجارية متطورة ومتقدمة تشمل مجالات أوسع وتضم أحياناً شركاء أكثر عدداً.

لقد ظهرت الحاجة إلى الاتفاقيات التجارية نتيجة أزمات الكساد واضطرار الدولة إلى التدخل في الحياة الاقتصادية لحماية الاقتصاد الوطني ودفع عملية النمو إلى الأمام.

وما مبادئ التدخل والتخطيط إلا نتيجة لعجز آلية السوق عن حل المشكلات الاقتصادية الوطنية والدولية، لهذا جاءت الاتفاقيات التجارية تعبيراً عن إرادة الحكومات المتعاقدة في مواجهة الأزمات ولتسهيل عملية النمو الاقتصادي على المستويات الوطنية والإقليمية والدولية.

بعد انتشار الثورة الصناعية في بلدان متعددة اقتنع علماء الاقتصاد ورجالات الدولة بعجز نظريات التجارة الحرة عن تيسير التبادل التجاري وتم تركيز الاهتمام بداية على الاتفاقيات التجارية الجماعية لتشجيع التبادل التجاري الدولي. ولكن بسبب اختلاف مستويات النمو على المستوى العالمي وسيطرة بعض الدول على الأسواق الدولية اتجهت بعض الدول إلى عقد الاتفاقيات التجارية الثنائية أو بين دول محددة متقاربة في مستويات النمو، في إطار منطقة جغرافية واحدة. وفي أعقاب الأزمة الاقتصادية العالمية (1929 - 1933) ومرحلة الكساد العالمي الواسع (1931) تبين للدول عجز الحرية التجارية، التي كانت غالبة آنذاك، عن خدمة مصالحها الوطنية مما حدا بهذه الدول إلى التدخل لحماية اقتصاداتها القومية وانصبت الجهود الدولية بداية على البحث في اتفاق جماعي دولي عام فعقد في لندن عام 1933 المؤتمر الاقتصادي والمالي العالمي بهدف الوصول إلى اتفاق

جماعي لحل مشكلة التجارة الدولية. وتعددت الآراء داخل المؤتمر بسبب اختلاف مصالح الأطراف المشاركة الذي يرجع أساساً إلى اختلاف أوضاعها الاقتصادية الموضوعية وكان الحل في الاتجاه نحو الاتفاقيات التجارية الثنائية أو محدودة الأطراف. وانتشرت هذه الاتفاقيات بين معظم الدول الأوربية لمواجهة الصعوبات التالية:

- صعوبة تمويل عمليات التبادل بسبب تحول الدولار إلى عملة شبه دولية وحيدة وكان على أية دولة الحصول على الدولارات وهذا ما دفع الدول الأوربية إلى تسهيل التجارة فيما بينها بغية تقليص حاجتها إلى الدولار لدفع قيمة وارداتها وتسوية حساباتها.
- صعوبة الحصول على المواد والسلع اللازمة للسوق المحلية مقابل التسديد بالعملة الدولية مما حدا بالدول إلى إيجاد وسيلة تبادل فيما بينها عن طريق اتفاقيات المقاصة القائمة على مبدأ التوازن في الميزان التجاري بين الأطراف.
- مواجهة منافسة الدول الأقوى اقتصادياً بسبب تقدمها التقني ومزايا الإنتاج النسبية مما حدا بالدول المتعاقدة إلى النص في الاتفاقيات التجارية على شرط الدولة الأكثر رعاية الذي يمنح الدولة الشريكة في الاتفاقية التمتع بأية مزايا ممنوحة للشركاء التجاريين الآخرين على أن تكون هذه المزايا أفضل للدولة الشريكة.
- صعوبات التسويق الناجمة عن ضيق السوق الداخلية وعدم قدرتها على استيعاب الإنتاج الوطني بكامله مما يحدو بالدول المتعاقدة إلى تضمين الاتفاقيات شرطاً يقضي بتحديد حجم التبادل بين الأطراف وعدم اضطرار أي منها إلى تسوية حساباتها قبل وصول التبادل إلى الحجم المحدد.

لقد قامت الاتفاقيات التجارية بدور مهم في تجاوز الصعوبات الاقتصادية وتسهيل حصول كل من الاقتصادات الوطنية على مستلزمات الإنتاج والسلع الاستهلاكية بشروط

أفضل من تلك التي كان يمكن أن توفرها بنفسها. ولكن لهذه الاتفاقيات بعض المساوئ أيضاً لأن الاتفاقيات تعقد بين أطراف محددة مما يؤدي إلى خفض حجم التبادل الدولي ومن ثم يفقد الاقتصاد العالمي إحدى أهم المزايا وهي مزية التكاليف النسبية التي تفرض أن يتم إنتاج السلع في حدود حاجة الاستهلاك العالمي من قبل المنتجين الذين يتمتعون بمزايا نسبية أفضل وإيصالها إلى المستهلكين في أي مكان بتكلفة أقل. لأن الاتفاقيات التجارية هي إحدى وسائل الحماية التي تعمد إليها الدول المتعاقدة لمواجهة منافسة الدول خارج الاتفاقية، ولهذا السبب فإنها من أهم الأساليب التي يجب أن تعتمد عليها الدول النامية لحماية اقتصاداتها الوطنية من المنافسة الدولية من طرف الدول الأكثر تطوراً من جهة، وتوسيع سوق منتجاتها الوطنية لبلوغ الحجم الاقتصادي للإنتاج من جهة أخرى.

وغالباً ما تكون الاتفاقيات التجارية الثنائية أو متعددة الأطراف خطوة تمهيدية لبلوغ مرحلة الاتحاد الجمركي الذي يعد بمنزلة اتفاقية تجارية متطورة إذ يتحقق قيام الاتحاد الجمركي بثلاثة إجراءات رئيسية.

أ. تحرير التجارة بين الدول الأعضاء من أية رسوم جمركية أو أية تحديدات كمية.

ب. وضع تعرفة جمركية موحدة تطبقها كل الدول الأعضاء على التعامل التجاري مع الدول خارج الاتحاد وتراعي هذه التعرفة حماية الإنتاج الوطني لكل منها وتسهيل تبادله فيما بينها.

جـ. توزيع الحصيلة المشتركة للرسوم الجمركية التي تجبى في الدول الأعضاء وفقاً لقواعد يتفق عليها تراعي مصلحة كل منها ووضعها الاقتصادي العام ومستوى نموها مقارنة فيما بينها فيكون التوزيع عامل دعم للدول الأضعف في الاتحاد لمساعدتها في تحقيق النمو الاقتصادي لأن الاتحاد الجمركي يؤلف مرحلة للارتقاء بالتعاون الاقتصادي بين الدول الأعضاء إلى مرحلة متقدمة من التكامل بما في ذلك الوحدة

الاقتصادية. وتعد تجربة الاتحاد الجمركي بين الولايات الألمانية المسمى بالزولفراين والذي تطور إلى وحدة اقتصادية بين الولايات ومن ثم أعقبها اتحاد سياسي بينها خير مثال على ارتقاء التكامل الاقتصادي بين الأقاليم ولاسيما المنتمية إلى أمة واحدة كما هي حال الدول العربية لبلوغ الوحدة السياسية المعبرة عن طموحات شعوبها وضمان مصلحتها الاقتصادية المشتركة.

لقد ازداد الاهتمام بالاتحادات الجمركية بعد أن أصبحت التكتلات الاقتصادية واحدة من التطورات البارزة في العلاقات الدولية بعد الحرب العالمية الثانية، وبدأ الفكر الاقتصادي يصوغ الأساس النظري لدراسة الاتحادات الجمركية. وكان الاقتصاديون يعتقدون، سنداً لنظرية التكاليف النسبية، أنه مادام الاتحاد الجمركي ينطلق من مبدأ تحرير التجارة بين الأعضاء فإنه سيؤدي إلى تحسين الرفاه الاقتصادي لشعوب دول الاتحاد، إذ إن تحرير التجارة يقود إلى تحقيق منفعة لكل الأطرف غير أن فاينر Viner دحض هذه الفكرة مشيراً إلى أن تحرير التجارة بين بلدين قد يؤدي إلى خسارة أحدهما أو كليهما عندما يجري تحويل مشتريات البلد المعني من مصدر ذي تكلفة منخفضة إلى آخر ذي تكلفة مرتفعة (في هذه الحالة البلد الشريك في الاتحاد). وعلى الرغم من دور الاتحاد الجمركي في توزيع الموارد ومراكز الإنتاج داخل دول الاتحاد فإنه، مما لاشك فيه، يؤدي على خسارة جزئية في حال تحويل التجارة. غير أن هذه النتيجة لاتلاحظ فقط على مستوى الاقتصاد الوطني الواحد أيضاً. في حين تكون الآثار الإيجابية للاتحادات الجمركية واضحة، ولاسيما على مستوى البلدان النامية الساعية إلى بسط سيطرتها على مواردها وتخصيصها لأغراض التنمية، إضافة إلى توسيع الأسواق أمام صناعاتها الوطنية التي لايمكن أن تكون فعالة إلا بتوفير الأسواق لها. وقد تكون هذه الآثار إيجابية كبيرة جداً على التنمية حتى إن الاتحادات الجمركية قد تكون الحل الوحيد لتنشيط التنمية الاقتصادية والاجتماعية التي تعد المسألة المركزية لهذه الدول والهدف الرئيسي لإقامة التكتلات فيما بينها. ولهذا يرى كثير من

الاقتصاديين المعاصرين أنه إذا أرادت البلدان النامية الاستفادة من مزايا الاتحادات الجمركية عليها أن تربط قيام هذه الاتحادات بسياسات وخطط إنمائية متكاملة على أساس رفع الطاقات الإنتاجية المبنية على تخصيص كل منها بتنمية فروع أو صناعات معينة وفتح أسواقها بصورة متبادلة أمام منتجات هذه الفروع، كما أن على هذه البلدان أن تطور الاتحادات الجمركية إلى صيغة وحدة اقتصادية تامة حتى تتحول اقتصاداتها الوطنية إلى اقتصد إقليمي موحد تكون فيه حرية انتقال عوامل الإنتاج والمنتجات متاحة للجميع بغير حدود أو تقييدات.

الاتحاد الجمركي والوحدة الاقتصادية:

قد يُلحق الاتحاد الجمركي بعض الخسائر ببعض أعضاء الاتحاد إذا كانت مستويات نمو الأعضاء غير متقاربة مما يؤدي إلى كسب الأعضاء الأكثر تقدماً على حساب الأعضاء الأقل تطوراً. وهذا يؤدي إلى خلق تناقضات بين أعضاء الاتحاد إذا لم يراع نظام الاتحاد تعويض الدول المتضررة على حساب الدول الأكثر استفادة من الاتحاد وهو ما يمكن تحقيقه بإحدى طريقتين: إما بإقرار تعويضات للأعضاء الأقل تطوراً تسهم في رفع مستوى نموها ليصبح متقارباً مع الأقطار الأخرى، أو بتطوير الاتحاد الجمركي ليصبح وحدة اقتصادية تامة. وفي هذه الحالة يمكن للدول الأعضاء أن تحافظ على سيادتها على أراضيها ومواردها الطبيعية على أن تتيح لمواطني الدول الأعضاء الآخرين الإسهام في تنمية هذه الموارد وتطويرها أو أن يتم تطوير الوحدة الاقتصادية لتتحول إلى وحدة سياسية. وتجارب الاتحادات الجمركية تبين إمكانية مثل هذا التطور الصاعد، أو عكس ذلك ينهار الاتحاد وتعود الدول الأعضاء في الاتحاد إلى التنافس فيما بينها والعودة إلى التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة.

وإذا أريد للاتحاد الجمركي أن يستمر ويتطور تطوراً صاعداً لابد أن تراعى فيه المصالح الوطنية لكل من أعضائه، وإلاّ فإنه سيؤول إلى الانهيار.

الاتحاد الجمركي الألماني (الزولفراين):

واجهت الولايات الألمانية المتحدة الألمانية بزعامة بروسية، أكبر هذه الولايات، في بداية القرن التاسع عشر تحديات كثيرة في تصريف إنتاجها بعد أن رفعت روسية عام **1810** الرسوم الجمركية على المنتجات الزراعية وتبعتها في ذلك فرنسة عام **1813** في حين اشتدت على نحو كبير منافسة الصناعة الإنكليزية ولم يبق أمام الولايات الألمانية سوى الاعتماد على السوق الداخلية المتبادلة. فاتجهت بروسية إلى العمل على تخفيض الرسوم الجمركية المفروضة على التجارة بين الولايات الألمانية أو إلغاء هذه الرسوم من أجل تشجيع التجارة البيْنية. إضافة إلى ذلك ظهرت دعوات من قبل الاقتصاديين ورجال السياسة إلى إقامة سوق ألمانية مشتركة للوقوف أمام المنافسة التي أوجدتها التقنية الفرنسية والإنكليزية في وجه الصناعة الألمانية وكان من نتيجة ذلك تأسيس الزولفراين الذي اعتمد التعرفة الجمركية وسيلة لتشجيع التجارة البينية وذلك بإعفاء التجارة البينية من الرسوم وفرض رسوم عالية على التجارة مع الدول خارج الاتحاد، وكان من نتيجة ذلك قيام سوق ألمانية موحدة بين جميع الولايات، التي حافظت على وجودها السياسي مقاطعات داخل الاتحاد، ثم ما لبثت أن تحولت إلى وحدة اقتصادية تمثلت بحرية انتقال المنتجات وعوامل الإنتاج بين الولايات بما يحقق الإفادة من المزايا النسبية لكل منها. فكان ذلك سبباً رئيساً في اندماج هذه الولايات في دولة اتحادية جمعت كل الأقاليم الألمانية وتحولت بعدها إلى دولة قوية اقتصادياً وسياسياً كادت أن تسيطر على العالم. وهي اليوم تهدد كل القوى الاقتصادية العالمية بنموها وسرعة تقدمها وتعد من بين الدول الأكثر تقدماً التي يخشى العالم منافستها.



اتفاقيات بريتون وودز (1944)

ارتبطت تسمية «اتفاقيات بريتون وودز» Bretteon Woods Conventions بالنظام النقدي الدولي لمرحلة مابعد الحرب العالمية الثانية، حين خيمت على المجتمع الدولي حالة من الفوضى السياسية والاقتصادية التي عرضت المبادلات الخارجية والنمو الاقتصادي الدولي للخطر، وأوقعته في حالة كساد لاسيما بعد تزايد القيود المفروضة على المدفوعات وحرب التخفيضات النقدية المستمرة وتعقد علاقات المديونية والدائنية. فبعد أن لاح في الأفق انتصار الحلفاء، تداعت، بمبادرة من الحكومة الأمريكية، 44 دولة واجتمعت في تموز 1944 في مدينة بريتون وودز في الولايات المتحدة الأمريكية (ولاية نيوهامشير) للاتفاق على نظام نقدي دولي جديد يوفر حرية التجارة ويمد الدول الأعضاء بالسيولة الكافية، ويضمن عدم فرض القيود والعوائق في وجه المعاملات الدولية وذلك بغية تأمين الاستقرار والنمو الاقتصادي الدولي.

وفي هذا المؤتمر برزت هيمنة الولايات المتحدة الأمريكية وسيطرتها على أعماله، إذ اعتمد المؤتمر في مقرراته اعتماداً أساسياً خطة الأمريكي «هوايت» التي تعكس وجهة النظر والمصلحة الأمريكيتين واستبعد مشروع كينز الذي يمثل مصلحة بريطانية. وقد توصل المؤتمر إلى وضع اتفاقيات تم بموجبها إنشاء صندوق النقد الدولي والمصرف الدولي للإنشاء والتعمير . وعلى الرغم من مشاركة الاتحاد السوفييتي في أعمال المؤتمر ومناقشاته فإنه لم ينضم لعضوية الصندوق لأنه رأى فيه هيمنة واضحة للاقتصاد الأمريكي على النظام المقترح.

وكانت أهداف الصندوق تتحدد بتشجيع التعاون النقدي الدولي والعمل على تحقيق النمو المتوازن للتجارة الدولية وتجنب فرض القيود على المدفوعات الخارجية والوصول

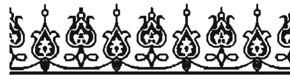
إلى نظام متعدد الأطراف للمدفوعات الدولية والتخلص من القيود المفروضة على الصرف والعمل على ثبات أسعار الصرف بين عملات البلدان الأعضاء.

ويمكن أن يعدّ نظام ثبات أسعار صرف العملات حجر الزاوية في مؤتمر بريتون وودز إذ يقوم هذا النظام النقدي الجديد على أساس «قاعدة الصرف بالدولار الذهبي» وعلى أساس «مقياس التبادل الذهبي»، وبذلك تحول الدولار الأمريكي من عملة محلية أمريكية إلى عملة احتياط دولية، وبموجب أحكام الصندوق يجب على كل دولة عضو في الصندوق أن تحدد قيمة تبادل عملتها الوطنية بالنسبة إلى الذهب أو بدولار الولايات المتحدة على أساس الوزن والعيار النافذين في أول تموز 1944 أي 1 دولار = 0.88671 غرام من الذهب الصافي. وقد التزمت الولايات المتحدة الأمريكية أمام المصارف المركزية للدول الأعضاء بتبديل حيازتها من الدولارات الورقية بالذهب وعلى أساس سعر محدد وثابت وهو 35 دولاراً للأونصة، وبذلك تساوى الدولار بالذهب في السيولة والقبول العام به احتياطياً دولياً. ولغايات المرونة فقد سمح الصندوق بتقلبات أسعار صرف عملات البلدان الأعضاء ضمن هامش محدد±1٪، وإذا تجاوز سعر صرف عملة ما هذه الحدود فإنه يجب على المصرف المركزي أن يتدخل في السوق بائعاً أو شارياً لعملته الوطنية من أجل إعادة السعر إلى الهامش المسموح به. وأقر الصندوق أيضاً السماح للبلدان الأعضاء بتغيير معادلات قيم عملاتها بنسبة 10٪ حدّاً أقصى من سعر التعادل الأساسي، وإذا ما زاد التغيير المرغوب فيه على هذه النسبة فإنه يلزم أولاً أخذ موافقة الصندوق.

ومن أهداف الصندوق أيضاً منح المساعدات للأعضاء لمعالجة الخلل المؤقت في موازين مدفوعاتهم، وتجدر الإشارة إلى أن قوة التصويت في مجلس إدارة الصندوق ترتبط بحصة العضو، لذلك فإن مجموعة البلدان الصناعية الرأسمالية مجموعة العشرة تسيطر على ثلثي الأصوات.

وقد استمر العمل في هذا النظام حتى 15 آب 1971 عندما أعلن الرئيس الأمريكي نيكسون عن وقف قابلية تبديل الدولار إلى ذهب وهو أهم أركان نظام بريتون وودز.

ولقد حقق هذا النظام في أول الأمر نجاحاً ملحوظاً في تحقيق النمو والاستقرار الاقتصادي والنقدي الدولي. ولكن مع تزايد القوة الاقتصادية والسياسية لأوربة الغربية واليابان على المسرح الدولي من جهة ودور البلدان الاشتراكية والنامية من جهة ثانية، فقد برزت معطيات جديدة تتعارض مع ثبات أسعار صرف العملات وهو نظام بريتون وودز كما تتعارض مع الهيمنة الأمريكية على الاقتصاد العالمي من هيمنة عملتها المحلية على النظام النقدي الدولي. وعلى الرغم من تعديل اتفاقيات بريتون وودز مرتين فإن آلية ثبات سعر صرف العملات قد ألغيت تماماً من الناحية العملية وبدأت مرحلة جديدة هي مرحلة «التعويم» التي تعني ترك سعر صرف العملة يتحدد بحرية وفق آلية العرض والطلب.



الأجر

الأجر salaire في اللغة هو الثواب والمكافأة، وكلمة الأجر تدل على معنيين متقاربين: معنى ديني يفيد الجزاء على العمل الصالح أو الثواب والمكافأة، على نحو ما جاء في القرآن الكريم: (إِنَّا لا نُضِيعُ أَجْرَ الْمُصْلِحِين) (الأعراف - 170)، ومعنى اقتصادي يعني الجزاء على العمل فهو بهذا المعنى قيمة قوة العمل البشري أو بدلها مادياً كان أم غير مادي.

وكلمة الأجر وجمعها أُجور تبدو دخيلة على اللغة العربية وتعود، على الأرجح، إلى أصل أَكَدي دخلت العربية عن طريق الأكدية منذ العصر الجاهلي، وخضعت لأحكام العربية في الاشتقاق والتصريف، بدخولها القرآن الكريم في أكثر من موضع وآية.

والأجر بالمفهوم الاقتصادي هو المبلغ الذي يدفع للعامل مقابل قيامه بعمل ما أو عند تنفيذ هذا العمل لحساب شخص آخر. ويتوسع بعضهم في مفهوم الأجر حتى يشمل جزءاً من دخل صاحب المشروع الذي يقوم بإدارته بنفسه وذلك لقاء قيامه بالعمل تنظيماً أو إدارةً. وذهب بعض فقهاء المسلمين إلى عدم جواز انفصال الملكية عن العمل وعدّوا العمل فريضة وواجباً يمليه الشرف معتمدين على قول الرسول ﷺ «ما أكل أحد طعاماً قط خيراً من أن يأكل من عمل يده» وقوله: «لأن يحتطب أحدكم حزمةً على ظهره خير له من أن يسأل أحداً فيعطيه أو يمنعه» وقوله: «أفضل الكسب بيع مبرور وعمل الرجل بيده».

المنظور التاريخي للأجر:

العمل، بالمفهوم الاقتصادي، هو النشاط الإنساني المبذول للحصول على منفعة بتحويل المواد إلى سلعة تشبع حاجة الإنسان. والعمل بهذا المعنى نافع ومؤلم في آن واحد، فهو يتضمن عنصر الألم، أي الجهد الذي يكون العامل ملزماً ببذله، وعنصر المردود أو المنفعة، وهو ما يحصل عليه العامل سواء عمل لنفسه وحصل على النتيجة مباشرة أو عمل لحساب غيره وحصل مقابل ذلك على أجر. قديماً كانت الخيرات متوافرة بكثرة في الطبيعة

وكان عدد السكان على الكرة الأرضية قليلاً جداً فكان الإنسان يستطيع العيش ببذل كمية ضئيلة من العمل، ولم يكن قد حدث الانفصال بين ملكية وسائل الإنتاج والعمل، ولم تكن قد برزت الحاجة إلى العمل المأجور، ولذلك كان الاهتمام مركزاً على الربط بين العمل والمعيشة، ولم تكن هناك أية مسوّغات للبحث في الأجر ومستواه. وبعد ظهور الملكية الخاصة وانقسام المجتمعات البشرية إلى طبقات يختلف موقعها من ملكية وسائل الإنتاج، وما ترتب على ذلك من ظهور طبقة لا تملك سوى قدرتها على العمل، وطبقة أخرى تملك وسائل إنتاج أكثر من طاقتها على التشغيل، برز العمل المأجور ضرورة اقتصادية، وظهرت الحاجة إلى دراسة ظاهرة الأجر وعوامل تحديد مستواه، وبدأ العلماء والمفكرون يهتمون بدراسة مفهوم الأجر ومستواه وعدالة تحديده، وصار مفهوم الأجر العادل والحد الأدنى للأجور وغيرهما من المقولات موضوعات لاقتصاد العمل وعلم الاقتصاد. ومن الجدير بالذكر أن الاهتمام بالأجر وعدالته كان من الموضوعات التي عنيت بها الديانتان السماويتان الإسلام والمسيحية قبل ظهور علم الاقتصاد. فقد اهتم المفكرون المسلمون والمسيحيون انطلاقاً من تعاليم هاتين الديانتين بحقوق العمال، ويمكن تلمس شبه تطابق بين موقفي الديانتين ومواقف المفكرين من أتباعهما من هذه المسألة. فالإسلام الحنيف يقدس العمل ويرفعه إلى مستوى العبادة. فقد امتدح قوم رجلاً إلى رسول الله ﷺ بالاجتهاد في العبادة والغنى عن العمل وقالوا: صحبناه في سفرنا فما رأينا بعدك، يا رسول الله، أعبد منه. كان لا ينتقل من صلاة ولا يفطر من صيام فقال لهم: فمن كان يمونه ويقوم به؟ فقالوا: كلنا يا رسول الله. قال ﷺ: «كلكم أعبد منه». ويوجب الإسلام أن يكون أجر العامل عادلا وفوريا فالرسول يقول: «أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه».

كذلك يحث موقف الكنيسة المسيحية على أن يعطى العامل أجره العادل فقد كان القديس توما الإكويني ،وهو يعد الممثل الرسمي للمذهب الكنسي ،يؤكد ضرورة

حصول العامل على أجر عادل يوفر له ولأفراد عائلته أسباب العيش. وقد كرر البابوات هذا الحكم في رسائلهم الكنسية. ومع مرور الزمن وتطور علم الاقتصاد برز فرع خاص حول اقتصاد العمل ،وتطور البحث في موضوعات العمل والأجر لتشمل مفاهيم الأجر الأساسي والإضافات الملحقة به ،والأجور النقدية والمزايا العينية المتممة للأجرأوالحد الأدنى للأجور ،وطرق تحديد الأجر وطرق دفع الأجور وغيرها.

نظريات الأجور:

تعد نظرية الأجور أهم موضوعات علم الاقتصاد فمنذ بداية القرن التاسع عشر ،أي منذ نشأة علم الاقتصاد كانت المدرسة الاقتصادية التقليدية Classique الإنكليزية (دافيد ريكاردو وآدم سميث[ر. سميث (آدم–)]) تسعى لتقرير حد توازن ثابت يستقر عنده مستوى الأجر في تقلباته في مدة قصيرة. وقد ذهب دافيد ريكاردو[ر. ريكاردو (ديفيد–)] David Ricardo إلى أنّ مستوى توازن الأجور يتعادل مع الحد الأدنى الضروري للحياة. وانطلاقاً من نظرية ريكاردو هذه صاغ لاسال. F. Lassalle قانون الأجور الحديدي وطور ماركس نظريته في العمل والأجر، إذ فرق بين العمل الضروري الذي ينتج العامل في أثنائه قيمة قوة عمله ويتقاضى مقابله أجراً، والعمل الزائد الذي يعود إنتاجه إلى الرأسمالي مالك وسائل الإنتاج [ر. القيمة]. وتقسم نظريات الأجور إلى مجموعتين: مجموعة النظريات الليبرالية البرجوازية في الأجور والنظرية الماركسية في الأجور.

النظريات الليبرالية في الأجور: تنطلق النظريات الليبرالية في الأجور من مبدأ الحرية الاقتصادية القائم على أساس أن آلية السوق هي المنظم الوحيد للأسعار والمحدد للنشاط الاقتصادي [ر. السوق (اقتصاد –)]. وتقوم هذه النظريات على عدم التفريق بين العمل وقوة العمل، وهي تعالج الأجر على أنه ثمن العمل الذي يبيعه العامل من صاحب العمل، وهكذا يرى الاقتصاديون الليبراليون أنصار الحرية الاقتصادية أن العامل يبيع

كمية معينة من العمل، أي عدداً من ساعات العمل اليومية، مقابل أجر نقدي أو عيني يتفق عليه فردياً أو جماعياً مع صاحب العمل بحرية تامة أو بتدخل من الحكومة أو المنظمات الأخرى ورعايتها.

ويختلف الاقتصاديون الليبراليون فيما بينهم حول عوامل تحديد الأجر، فقد ظهرت عدة نظريات في هذا الشأن منها:

نظرية الحد الأدنى لمستوى المعيشة:

يرى أنصار هذه النظرية أن مستوى الأجور يتحدد بما يعادل قيمة المواد والحاجات الضرورية لمعيشة العامل في الحد الأدنى. ويقولون إن حركة العرض والطلب في سوق العمل كفيلة بالمحافظة على الأجور مدة طويلة في مستوى الحد الأدنى للمعيشة اللازم للمحافظة على حياة العامل. وواضع أسس هذه النظرية هو الاقتصادي الفرنسي تورغو Turgot وتبناها في منتصف القرن التاسع عشر الاقتصادي والزعيم العمالي الألماني لاسال ودافع عنها وسماها «القانون الحديدي للأجور». وبحسب هذا القانون إذا ارتفع مستوى الأجور عن الحد الأدنى الضروري للحياة وتحسنت الحالة المعيشية للعمال فإنهم يميلون إلى التزاوج فتكثر بذلك الولادات، ويزداد عدد العمال ويزداد بالتالي عرض العمل في السوق، مما يقود إلى انخفاض مستوى الأجور إلى الحد الأدنى الضروري للمعيشة أو حتى إلى أدنى منه مؤقتاً. ولكن الأجور لا يمكن أن تبقى مدة طويلة في مستوى أقل من الحد الأدنى الضروري للمعيشة لأن العمال، في هذه الحالة لا يستطيعون إعالة أسرهم فيحجمون عن الزواج وتقل الولادات فينخفض عرض العمل في السوق وترتفع الأجور إلى مستواها السابق أو إلى أعلى منه. وهكذا فإن حركة العرض والطلب في سوق العمل تجعل الأجور، في رأي أنصار هذه النظرية، تراوح في حركتها حول مستوى الحد الأدنى الضروري للمعيشة، أي ما يعادل قيمة المواد والحاجات الضرورية لمعيشة العامل.

نظرية إنتاجية العمل:

تنبثق هذه النظرية من النظرية العامة لتوزيع الدخل القومي في الاقتصاد الحر أو اقتصاد السوق، إذ تنطلق نظرية التوزيع من فرضية أثمان عوامل الإنتاج، التي تزعم أن كل من يشترك في الإنتاج يحصل على نصيب منه يعادل إنتاجيته، أي بمقدار إسهامه في تكوين ذلك الإنتاج. لما كان الأجر، بحسب أنصار هذه النظرية، هو ثمن العمل، فإن العامل يحصل على الثمن الكامل للعمل الذي يقدمه، ويتحدد مستوى الأجر مباشرة بإنتاجية العمل. وقد وضع الاقتصادي الفرنسي جان باتيست ساي Jean- Baptiste Say أساس نظرية إنتاجية العمل، إذ رأى في الأجر مكافأة على الخدمة الإنتاجية التي يقدمها العامل، وبالتالي فإن العامل يحصل على أجر يعادل إسهامه في تكوين الإنتاج. وفي أواخر القرن التاسع عشر حلت نظرية «القيمة – المنفعة» محل نظرية «القيمة – التكلفة»، وترتب على ذلك فهم جديد بأنه ليست للسلعة قيمة إلا إذا كانت تحمل قيمة استعمالية نافعة ومطلوبة في السوق. وليس لعوامل الإنتاج – والعمل أحد عوامل الإنتاج – إلا قيمة مشتقة من قيمة السلع التي تسهم في إنتاجها. وبالتالي فإن ما يحدد الأجور هو إنتاجية العمل، أي ما يعادل نصيب العمل في تكوين الإنتاج. وفي بداية القرن العشرين طور عدد من الاقتصاديين ج.ب. كلارك J.B. Clark وفون فيزر Von Wieser وهانس ماير Hans Mayer هذه النظرية فقالوا: إن ما يحدد الأجر ليس إنتاجية العمل بصورة مطلقة بل إنتاجية وحدة العمل الأخيرة أو الإنتاجية الحدية [ر.الإنتاجية] ويقول كلارك إنه في كل فروع الإنتاج يمارس قانون المردود المتناقص [ر. المردود] عمله إذ يتزايد الإنتاج بمعدلات أقل من تزايد العمل الحي المصروف في إنتاجه، وإنتاجية وحدة العمل الأخيرة هي الإنتاجية الحدية للعمل، وهي التي تحدد مستوى الأجر فيميل الأجر إلى التطابق مع الإنتاجية الحدية للعمل.

النظرية الاجتماعية للأجور:

يرى أنصار هذه النظرية أن الأجور أداة من أدوات توزيع الدخل القومي وبالتالي فإن مستوى الأجور في أي بلد يتحدد بعاملين اثنين: الأول إنتاجية العمل الاجتماعي التي تحدد الناتج الإجمالي الذي يتم اقتسامه بين الطبقات الاجتماعية من جهة، والثاني الوزن الاجتماعي للطبقة العاملة الذي يحدد نصيب العمال من الناتج من جهة ثانية.ولا تختلف هذه النظرية في جوهرها عن نظرية الأجور المنظمة أو نظرية الأجور التفاوضية فكلتاهما تفسران مستوى الأجور بمدى قدرة التنظيم النقابي على ممارسة الضغط سواء على منظمات أرباب العمل أو على الحكومات والأحزاب السياسية.

نظرية الأجور المنظمة:

إن جميع نظريات الأجور السابقة لم تستطع بيان الأساس الحقيقي لتحديد الأجور، وقد بينت أحداث القرنين التاسع عشر والعشرين تزايد قوة الطبقة العاملة السياسية وتأثيرها الكبير في الحياة السياسية والاقتصادية في كل البلدان الصناعية المتقدمة، كما شهدت مستويات الأجور بالمقابل قفزات لا يمكن تفسيرها بتحسن الإنتاجية أو بتغير الحد الأدنى الضروري للمعيشة، مما أفسح في المجال أمام تطوير النظرية الاجتماعية للأجور إلى نظرية الأجور التفاوضية (اتفاقيات الأجور الجماعية) أو نظرية الأجور المنظمة. وبحسب هذه النظرية يتحدد الأجر بطريق التفاوض الفردي بين العامل ورب العمل. ولأن العامل الفرد في موقف تفاوضي ضعيف، وبسبب زيادة دور المنظمات النقابية العمالية، فقد أصبح مستوى الأجور يتحدد بالمفاوضات بين منظمات أرباب العمل والنقابات العمالية. وبسبب أهمية كتلة الأجور وتأثيرها في حسن سير الاقتصاد الوطني، ودورها المتزايد في تنشيط الاستهلاك وتحقيق التوازن على مستوى الاقتصاد الكلي، إضافة إلى الأضرار الكبيرة التي تلحقها الإضرابات العمالية في حال عدم الاتفاق بين النقابات

وأرباب العمل على مستوى الأجور فقد راحت السلطات العامة تتدخل في المفاوضات وتقوم بدور المنظم لمستويات الأجور في كثير من الأحيان.

النظرية الماركسية في الأجور:

الماركسية نظرية فلسفية اقتصادية يؤلف الاقتصاد السياسي جزءاً رئيساً فيها، ويعد نظرية اقتصادية متكاملة تعالج آلية التطور والتوازن الاقتصاديين، وتعد نظرية القيمة الزائدة (فضل القيمة) حجر الزاوية في النظرية الاقتصادية الماركسية. يقسم ماركس عمل العامل إلى قسمين: العمل الضروري وهو الوقت الذي يصرفه العامل في العمل كي ينتج قيمة المواد الضرورية اللازمة لمعيشته ومعيشة أفراد أسرته، أي لتجديد قوة عمله، والعمل الزائد وهو الوقت الذي يمضيه العامل في العمل زيادة على وقت العمل الضروري وفيه ينتج القيمة الزائدة أو فضل القيمة التي تعود إلى صاحب العمل مالك وسائل الإنتاج. من هنا فإن النظرية الماركسية على الرغم من التقارب الملاحظ بينها وبين بعض النظريات الليبرالية في ربط الأجور بالحد الأدنى الضروري اللازم لمعيشة العامل فإنها تختلف عنها في تفسير مستوى الأجور وفي تفسير النتائج المترتبة على ذلك.

تنطلق النظرية الماركسية الاقتصادية من أن التبادل (البيع والشراء) يتم بين سلع متساوية القيمة وأن الأجر هو قيمة السلعة التي يبيعها العامل إلى صاحب العمل وهو قوة عمله أو قدرته وأهليته للعمل. وهكذا فإن العامل لا يبيع الرأسمالي عمله بل يبيعه قدرته على العمل، أي قوة عمله، لأن العامل بذاته ليس سلعة قابلة للتبادل للأسباب التالية:

- إن لكل سلعة قيمة، والعمل ليست له قيمة بذاته ذلك أن القيمة هي العمل المجرد المتجسد في السلعة، والذي يظهر في عملية التبادل. وهكذا يكون من غير المقبول الحديث عن قيمة العمل بذاته، وهو ليس سلعة منفصلة قائمة بذاتها.

- إن السلعة موجودة فعلاً قبل دخولها عملية التبادل أما العمل فهو غير موجود في لحظة عملية البيع والشراء وإنما الموجود بحوزة العامل هو قدرته على العمل وهي التي يبيعها إلى صاحب العمل.

- إن عملية بيع العمل وشرائه تتناقض بالضرورة مع القوانين الاقتصادية الفاعلة في الاقتصاد الحر. فإذا عُدّ العمل سلعة، يجب أن يدفع ثمنه كاملاً بحسب قوانين التبادل السلعي. وإذا حدث ذلك فلا يستطيع صاحب العمل الحصول على أية قيمة إضافية. وهذا يتناقض مع سعي الرأسمالي وراء الربح. لذلك ترى الماركسية أن ما يبيعه العامل هو قوة عمله التي تتحدد قيمتها وفقاً لقانون القيمة. وبذلك يكون الأجر شكلاً متحولاً لقيمة قوة العمل. وتتحدد قيمة قوة العمل، كقيمة أية سلعة أخرى، بكمية العمل الاجتماعي اللازم لإنتاجها [ر. القيمة]. ولما كانت قوة العمل سلعة ذات صفات خاصة وإنتاجها وتجديد إنتاجها مرتبطين بوجود الشخص الذي يحملها وحياته ويتحققان بإشباع حاجات العامل فإن قيمة قوة العمل هي قيمة جميع السلع والخدمات اللازمة لإشباع حاجات العامل من أجل معيشته وتجديد قوة عمله، ويكون أجر العامل معادلاً لثمن جميع السلع والخدمات اللازمة لتجديد قوة عمله، ويكون الأجر شكلاً متحولاً لقيمة قوة العمل.

وعلى الرغم من التشابه بين النظرية الماركسية في الأجور ونظرية الحد الأدنى لمستوى المعيشة فهما تختلفان فيما بينهما، فالأخيرة تقصر حاجات العامل على السلع المادية في حين تدخل النظرية الماركسية في حساب قيمة قوة العمل، في مكونات الأجر، العنصر التاريخي والأخلاقي، إذ يجب أن يتطور مستوى الأجور بما يتفق مع مستوى النمو الاقتصادي والرفاه الاجتماعي. وقد عارض ماركس صراحة في كتابه «نقد برنامج غوته» قانون الأجور الحديدي الذي طرحه لاسال. فهو يرى أن قيمة قوة العمل ترتفع مع الزمن بسبب التقدم الاقتصادي وارتفاع المستوى الثقافي ومستوى الرفاه، وكذلك بسبب إدخال

سلع استهلاكية جديدة، وبسبب تزايد شدة العمل ووتيرته نتيجة إدخال أساليب جديدة في تنظيم العمل، مما يجعل العامل مضطراً إلى صرف مجهود عضلي وذهني أكبر، وبالتالي حاجته إلى الراحة والاستجمام، وكل ذلك ينعكس زيادة في قيمة قوة العمل، وفي الأجر الذي يجب أن يكون معادلاً لها.

تحديد الأجور:

تعرض نظريات الأجور العوامل التي تسهم في تقرير مستوى الأجر. وتميز هذه النظريات بين الأجر ثمناً للعمل يتحدد كما يتحدد ثمن أية سلعة أخرى بعوامل العرض والطلب مع ضرورة أخذ عنصر التكلفة بالحسبان، وبين كونه شكلاً متحولاً لقيمة قوة العمل اللازم اجتماعياً لإنتاجها، وفي كلتا الحالتين لم تستبعد أي من النظريات إمكانية انحراف الأجر الفعلي عما يجب أن يكون عليه بفعل عوامل العرض والطلب أو بفعل عوامل أخرى. لهذا فإن تحديد الأجور فعلاً وواقعياً لا يتفق تماماً مع مضمون نظريات الأجور، وإن كان يعتمد على بعض مبادئها وأسسها. فالأصل في تحديد أجر العامل هو قبوله بالأجر الذي يعرضه عليه رب العمل في ضوء المفاوضات الفردية بينهما. وبسبب عدم التكافؤ بين الطرفين تتدخل المنظمات المهنية والسلطات العامة، أحياناً، لتحديد الحد الأدنى للأجور. وفي بعض الأحيان تكون مستويات الأجور موضوعاً لمفاوضات جماعية بين أرباب العمل والنقابات العمالية وقد تتدخل السلطات العامة أحياناً في فرض الحد الأدنى للأجور لكل مهنة أو للأجور بوجه عام، ويكون الحد الأدنى الذي تقرره السلطات العامة مرتبطاً غالباً بمستوى أسعار المستهلك، وتلجأ هذه السلطات إلى تحريك الحد الأدنى كلما رأت أن أسعار المستهلك قد ارتفعت إلى الحد الذي يخل بالتوازن بين الأسعار والأجور. وفي بعض الدول ولاسيما المتقدمة منها تلزم التشريعات النافذة أرباب العمل زيادة الرواتب والأجور لعمالهم بنسبة ارتفاع المؤشر العام لأسعار المستهلك لكي يبقى مستوى الأجور الفعلية مستقراً. وسواء تحدد مستوى الأجور بالمفاوضات

الفردية أو بالاتفاقيات الجماعية، بتدخل من السلطات العامة أو بدونه، فإن هذا التحديد يأخذ بالحسبان عدداً من العوامل مثل العرض والطلب في سوق العمل، إذ ترتفع الأجور كلما كان العرض متدنياً، ويتضح ذلك أكثر ما يمكن في التمايز الواضح لأجور بعض المهن عندما يزداد الطلب عليها، ويكون عدد العاملين المتوافر غير كاف. ويقوم عامل العرض والطلب بدور كبير في تحديد القوة التفاوضية للعمال وأرباب العمل، كما يؤثر في مواقف السلطات العامة من تحديد الحد الأدنى للأجور. يقوم كذلك مستوى الأسعار بدور مهم في تحديد مستوى الأجور. فمن غير الطبيعي ألا يستطيع العامل الأجير توفير الحد الأدنى الضروري للمعيشة بالأجر الذي يتقاضاه، وإن حدث هذا لمدة قصيرة فلا يمكن أن يستمر على المدى الطويل، وإلا حدثت اضطرابات اجتماعية. وقد تسوء أوضاع العمال الصحية فيتناقص عددهم فيعود التوازن إلى سوق العمل. ولا شك في أن مستوى المعيشة العام والوضع الاقتصادي في البلد ومستوى التقدم ودرجة النمو، تؤثر كلها في تحديد مستويات الأجور، فلا يعقل أن يكون مستوى الأجور في بلد متقدم مزدهر اقتصادياً كمثيله في بلد نام أو متخلف فقير. وإن نظرة على مستويات الأجور في البلدان العربية تؤكد ذلك، بصرف النظر عن طبيعة الأنظمة الاجتماعية القائمة في هذه البلدان، سواء تدخلت السلطات العامة في تحديد الأجور أم لم تتدخل. ويكون، لمستوى التنظيم النقابي وقوة الطبقة العاملة سياسياً واجتماعياً، دور أيضاً في تحديد مستوى الأجور، ويلاحظ ذلك بوضوح عند موازنة الوضع في الدول الصناعية المتقدمة بالأوضاع في الدول النامية. فنمو الحركة النقابية العمالية وزيادة وعيها التنظيمي حوَّل سوق العمل من سوق تنافسية إلى سوق شبه احتكارية. فمنذ أواخر القرن التاسع عشر تم الاعتراف قانوناً في الدول الصناعية المتقدمة بحق الإضراب، ومنذ مطلع القرن العشرين أصبحت التنظيمات النقابية منظمات وطنية بحكم القوانين، وأصبحت الاتحادات العمالية قوة كبيرة لها دورها في الحياة السياسية، وتتبع لها معاهد ومراكز بحوث ودراسات لتقصّي مستويات الدخول والأسعار

وتوزيع الناتج القومي وبيان نصيب العمال منه، كما أن لها دورها الواضح في إعداد التشريعات العمالية. وتبين الأرقام الإحصائية المتوافرة بأن نسبة حصة العمال من الدخل القومي في الدول الصناعية المتقدمة أعلى من مثيلتها في الدول النامية، كما أن هناك علاقة طردية بين نصيب العمال من الدخل القومي ومستوى النمو الاقتصادي من جهة وبين هذا النصيب ومستوى التنظيم النقابي من جهة ثانية.

أشكال الأجور:

يتقاضى العاملون أجورهم بأشكال مختلفة وتبعاً لطرق وأساليب متباينة تحددها الاتفاقيات أو عقود العمل، وغالباً ما يرغب كل من العمال وأصحاب العمل في اللجوء إلى شكل للأجور يلبي رغبتهم المشتركة. وتختلف رغبات الطرفين بحسب ظروف العمل وشروط السوق. إذ يميل العمال عادة إلى الحصول على أجر مضمون في حالة الركود الاقتصادي، ويرغبون بربط الأجر بالإنتاج في حالة الرواج، وكذلك أرباب العمل. ولكن قد لا تتفق رغبات الطرفين دائماً وفي مختلف الظروف، وقد تدفع الأجور نقداً أو عيناً، أسبوعياً أو شهرياً. وقد دأب رجال الأعمال وعلماء الإدارة على السعي المتواصل إلى ابتكار أشكال للأجور تحقق أرباحاً أكبر لأصحاب العمل، وترفع في الوقت نفسه أجور العمل أيضاً. وحدثت تطورات مهمة على سوق العمل في كل الدول الصناعية المتقدمة حققت ضمانات أكبر للعاملين ما يزال عمال كثيرون يطمحون إلى تحقيقها في بلدان أوربة الشرقية والعالم الثالث. وتتخذ الأجور في الوقت الراهن أحد الأشكال الثلاثة التالية:

أجر الوقت: يُعد أجر الوقت أفضل تعبير عن ثمن العمل أو عن قيمة قوة العمل إذ يضع العامل نفسه بتصرف رب العمل للقيام بأعمال محددة في مدة زمنية معينة (وقت العمل) لقاء أجر محدد، ويتم تحديد أجر ساعة العمل، ثم يحسب أجر العامل بقدر الوقت المتفق على بقائه في العمل، وهذا الأسلوب يلائم أصحاب العمل من عدة نواح، فهو يمكّنهم من التحكم بالوقت الذي يدفعون مقابله أجراً بحسب حاجتهم، كما يمكّنهم من

إطالة يوم العمل إذا أرادوا، وقد يرغب العمال في الحصول على دخل أعلى فيضطرون إلى العمل ساعات أكثر. وغالباً ما يتم تحديد سعر متدنٍ لساعات العمل العادية، وسعر أعلى لوقت العمل الإضافي.

أجر القطعة: لاحظ أصحاب العمل وعلماء الإدارة أن أجر الوقت لا يعطي العامل أي حافز لزيادة وتيرة العمل وزيادة الإنتاجية، وغالباً ما يحتاج صاحب العمل إلى تطبيق نظام دقيق للرقابة من أجل تحقيق هذا الهدف، مما يزيد في أعبائه المالية لضمان الاستغلال الكامل لوقت العمل. لهذا أدخل أسلوب جديد لحساب الأجر وهو أجر القطعة. وفي مرحلة معينة حل أسلوب أجر القطعة محل أجر الوقت، أما اليوم فقد تمت العودة إلى التوسع في أسلوب أجر الوقت لأن إدخال التقنيات العصرية والآلات ذاتية الحركة جعل وتيرة العمل وشدته محددتين مسبقاً بمتطلبات الآلة وليس بالعامل نفسه.

ولهذا الأسلوب الذي يتحدد به الأجر على أساس عدد القطع التي ينتجها العامل أو على عدد المراحل التي تقوم بها عملية إنتاج السلعة مزايا متعددة منها:

- يخفف من شعور العامل بأن صاحب العمل يستغله، إذ يبدو العامل كأنه يتقاضى دخلاً مرتبطاً ارتباطاً مباشراً بكمية الإنتاج والعمل الذي يقوم به.
- يساعد في زيادة وتيرة العمل والاستخدام المجدي لوقت العمل. فالعامل يسعى إلى الحصول على أجر أكبر، ولهذا فإنه يعمل بكل قدرته لزيادة عدد القطع المنتجة، ويحقق بذلك نفعاً له (زيادة الأجر)، ولصاحب العمل (زيادة الإنتاج وزيادة الأرباح) وكذلك للاقتصاد الوطني (زيادة إنتاجية العمل ورقم الإنتاج).
- يساعد في تخفيض العمل غير الإنتاجي (المراقبة) لمصلحة زيادة الأعمال المنتجة، ويسهل عملية ربط الأجر بالإنتاج فيحقق عدالة أكبر في توزيع الأجور بين العاملين.

أجر الحوافز: على الرغم من مزايا أجر القطعة، فإن تدخل السلطات العامة وكذلك موقف النقابات من ضرورة تحديد أجر مضمون أو حد أدنى من الأجر للعاملين، قاد رجال الأعمال وعلماء الإدارة إلى استنباط شكل آخر من أشكال الأجور وهو أجر الحوافز، الذي يتلافى المساوئ التي تنجم عن أجر الوقت أو أجر القطعة. إن أجر الحوافز شكل معدّل من أجر الوقت أو أجر القطعة يؤدي في الوقت نفسه إلى زيادة الإنتاج وتحسين أجور العمل، إضافة إلى زيادة أرباح أصحاب العمل وزيادة مرونة العمل في مؤسساتهم. والقواسم المشتركة بين أجر الحوافز، بمختلف أساليبه، والأنظمة المعمول بها، على تنوعها، تكمن في أنها تنطلق من تحديد معدل أداء متوسط للعمال، ومن تحديد أجر أساسي للعمل (بحسب الوقت أو بحسب القطعة)، فيبدو نظام المكافأة بمنزلة أجر إضافي عن الإنتاج الذي يتجاوز معدل الأداء المتوسط المحدد.

ولابد من الإشارة إلى أنه مهما يكن أسلوب الحفز المتبع فإن حساب مكافأة العامل الذي يتجاوز حد الأداء يضمن أن تكون زيادة الأجر التي يحصل عليها العامل أقل من زيادة الإنتاج التي يحققها. فيبقى للمؤسسة فائض من الإنتاج الزائد الذي يحققه العامل.

يقوم أسلوب أجر الحوافز على أساس تحديد أجر ثابت مع تقديم مكافآت (حوافز إنتاجية) تكون مرتبطة دائماً بتحسن الأداء والمردود. وأسلوب أجر الحوافز يشتمل على عدد من الأنظمة، تختلف فيما بينها في طريقة الحفز مع حفاظها على الجوهر ذاته ومنها:

مشاركة العمال مباشرة في النتائج المالية للمؤسسة:

وتتخذ هذه المشاركة أشكالاً مختلفة أولها الأجور النسبية أو ما يسمى بنظام شولر Schuller الذي يقوم على أساس إعطاء العاملين في المؤسسة مكافآت إضافية بنسبة ثابتة من رقم أعمال المؤسسة. وهكذا يصبح العمال معنيين عناية مباشرة بتقدم المؤسسة وزيادة الإنتاج لأنهم يشاركون باقتسام النتائج. وثانيها المشاركة بالأسهم، أي يمنح العمال حق الاكتتاب بما يسمى أسهم العمل action de travail فيصبح العمال شركاء في ملكية رأس

المال، ويحصلون، إضافة إلى أجورهم، على عوائد من أسهمهم تتناسب مع نتائج عمل المؤسسة كما يشاركون في إدارة المؤسسة عن طريق إسهامهم في الهيئة العامة للمساهمين، وثالث أشكال المشاركة المساهمة العمالية copartnership وهو أسلوب مطبق في إنكلترة، ويكون فيه العمال مشاركين في أرباح الشركات مع حقهم في تحويل حصتهم من الأرباح إلى أسهم أو تقاضيها نقداً.

نظام مكافأة الإنتاجية:

يحصل العمال في هذا النظام على زيادة في أجورهم إضافة لقاء تحسين الإنتاجية من دون أن يؤدي ذلك إلى مشاركتهم في رأس المال.

وهناك أنظمة مبتكرة كثيرة تهدف إلى توفير الشروط التي تجعل العمال يبذلون جهداً أكبر لزيادة الإنتاج وتحسين فعالية الموارد المتاحة للمؤسسة مثل نظام تايلور ونظام روفان وغيرهما، ومثل هذه الأساليب تحقق ربحاً إضافياً للمؤسسة وتقود في الوقت نفسه إلى زيادة أجور العمال وتحسين أوضاعهم كما تؤدي إلى زيادة الإنتاج وتحسين الإنتاجية مما ينعكس إيجابياً على النمو الاقتصادي والرفاه الاجتماعي.

التنظيم الحكومي للأجور (سياسة الأجور):

تشكل كتلة الأجور أحد المتغيرات الاقتصادية المهمة المؤثرة في حسن سير الاقتصاد الوطني. فقد رأى الاقتصادي ج.م. كينز **J. M. Keynes** أن من الضروري في حالة الركود الاقتصادي أن تلجأ السلطات العامة إلى توسيع قاعدة الإنفاق العام لتوزيع مزيد من الأجور مما يتسبب في زيادة الطلب الفعال **demande efficace** يسهل عملية الخروج من الأزمة الاقتصادية. لهذا السبب ولأسباب اجتماعية وسياسية تولي الحكومات في الدول الصناعية المتقدمة اهتماماً كبيراً لمسألة الأجور وتنظيمها إذ تفسح في المجال أمام النقابات وأرباب العمل لعقد اتفاقيات الأجور الجماعية وترعى مثل هذه الاتفاقيات

وتتدخل أحياناً في إقرارها. كما تتدخل الحكومات في إقرار نظام الحد الأدنى للأجور الذي يتحدد في ضوء مرونة الطلب وأسعار المواد الاستهلاكية.

ومن الجدير بالذكر أن نظام الحد الأدنى للأجور لا يضمن تشغيل العمال ولا مدة عملهم ويتحدد عادة بِناءً على رأي لجنة عليا لاتفاقيات الأجور الجماعية تضم في عضويتها مندوبين عن نقابات العمال وأرباب العمل بالإضافة إلى ممثلين حكوميين. وتتدخل الحكومات في تطبيق سلم متحرك على نظام الحد الأدنى للأجور فتتغير الأجور بعلاقة ثابتة مع الرقم القياسي لأسعار المستهلك الذي يمثل تطور مستوى المعيشة.

وقد حرصت جميع الدول الصناعية المتقدمة على تطبيق أنظمة الضمان الاجتماعي sécurité sociale في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية. وتكفل أنظمة الضمان الاجتماعي المطبقة بدرجات متفاوتة تغطية أجر الضمان وهو الأجر الذي يحصل عليه العامل المتعطل عن العمل إضافة إلى تغطية الأخطار المهنية التي يتعرض لها العمال كحوادث العمل والأمراض المهنية وحالات العجز والأمومة والشيخوخة والوفاة. كما يتقاضى العامل عن طريق إعادة توزيع الدخل الضريبي، إضافة إلى أجره المباشر تعويضات ملحقة منها التعويضات العائلية، وهي غير مرتبطة بالعمل وإنما تعطى في ضوء عدد الأولاد الذين يعيلهم العامل لمساعدته في تحمل نفقاتهم. وكذلك تعويضات الأجر الوحيد الذي تمنحه في بعض الدول الصناعية المتقدمة صناديق الضمان الاجتماعي تعويضاً للأسر التي تعتمد في معيشتها على دخل فرد واحد، ويرتبط مستوى هذا التعويض بعدد الأولاد في الأسرة أيضاً. وتعويضات الولادة والأمومة التي تغطي، بدرجات متفاوتة، نفقات الولادة، كما تغطي الالتزامات المترتبة على الحمل. وتعويضات السكن التي تمنحها بعض الدول للأسر ذات الدخل المتدني لمساعدتها في إيجاد السكن الملائم.

وهكذا يتضح أن التدخل الحكومي في تنظيم الأجور يهدف إلى تحقيق أهداف اقتصادية كتوزيع الدخل بما يضمن تحقيق التوازن بين العرض والطلب في السوق،

وتنشيط الاقتصاد وحمايته من الأزمات والهزات الاقتصادية، إضافة إلى تحقيق أهداف اجتماعية مثل تخفيف الاضطرابات والمشكلات وتحقيق الاستقرار السياسي. كما قد تهدف الحكومات من تدخلها في تنظيم الأجور إلى تحقيق أهداف سياسية لكسب العمال والمنظمات النقابية إلى جانبها. ولابد من الإشارة إلى أن أنظمة الأجور ومتمماتها المطبقة في الدول الصناعية المتقدمة قد جاءت أصلاً نتيجة زيادة وعي الطبقة العاملة ونجاح الثورات الاشتراكية في بعض الدول، ومحاولة تلافي مثل هذه الثورات في الدول الصناعية الأخرى. وقد حققت هذه الأنظمة فعلاً استقرار الطبقة العاملة وقادت إلى تحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية في هذه البلدان.

تطور المستوى العام للأجور:

يرتبط المستوى العام للأجور بعوامل متعددة ويتغير هذا المستوى تبعاً لتأثير تلك العوامل، ولكن من المهم جداً الإشارة إلى أن حركة الأجور، حتى تكون فعلية من جهة، وإيجابية في تأثيرها على الاقتصاد الوطني من جهة أخرى، يجب أن تنسجم مع حركة إنتاجية العمل من ناحية ومع حركة الأسعار من ناحية أخرى. إذ لابد من التفريق بين الأجر الاسمي salaire nominal والأجر الفعلي salaire réel. فالأجور الاسمية هي مجموع المبالغ النقدية التي تدفع إلى العمال لقاء الأعمال التي يقومون بها. ولكن كمية النقود التي يتقاضاها العمال لا تعطي أي مؤشر عن استهلاكهم الفعلي. في حين تدل الأجور الفعلية، في ضوء مستوى الأسعار، على كمية السلع والخدمات التي يمكن للعمال الحصول عليها مقابل أجورهم الاسمية، وبتعبير آخر إن الأجر الاسمي يقيس كمية النقد أما الأجر الفعلي فيقيس القوة الشرائية pouvoir d'achat والمهم للعامل وللاقتصاد الوطني حركة الأجر الفعلي، لأنها تحدد الطلب الاستهلاكي الفعال الذي يتوقف عليه تصريف الإنتاج في الأسواق، وتجديد الإنتاج الاجتماعي. ومن نافلة القول إن جميع العوامل المؤثرة في تحديد مستوى الأجور تسهم أيضاً في تطور المستوى العام للأجور،

فكلما ارتفعت تكاليف المعيشة مثلاً يتحرك الحد الأدنى للأجور ليتلاءم مع ارتفاع التكاليف ويكون فعل «القانون الحديدي للأجور» مؤثراً أيضاً.

ثم إن ازدياد قوة الطبقة العاملة وتحسن مستوى تنظيمها النقابي يجعلها أكثر قدرة على زيادة نصيبها من الناتج القومي، إضافة إلى أن ارتفاع مستوى النمو الاقتصادي وزيادة الدخل القومي يعملان في اتجاه حركة الأجور نحو الأعلى لتكون كتلة الأجور متوافقة مع التحسن الذي يطرأ على مستوى الرفاه من جهة، وقادرة على امتصاص السلع الاستهلاكية التي يزداد إنتاجها من جهة ثانية.

تجدر الإشارة إلى أن قياس المستوى العام للأجور يجري بعدة مقاييس أهمها نسبة كتلة الأجور إلى الدخل القومي، وبالطبع كلما كانت هذه النسبة مرتفعة دل ذلك على تحسن المستوى العام للأجور. ولكن يجب الأخذ بالحسبان أيضاً تغير نسبة العاملين بأجر إلى مجموع عدد العاملين في الاقتصاد الوطني ليكون القياس أكثر دقة. كما يمكن قياس تطور المستوى العام للأجور بمقارنة متوسط الأجر أو الحد الأدنى للأجور المقرر مع مستوى المعيشة . وكلما كان متوسط الأجر أو الحد الأدنى مرتفعاً قياساً بمستوى المعيشة دل ذلك على تحسن في مستوى الأجور لصالح العمال. وتدل الإحصاءات المتوافرة على أن المستوى العام للأجور يتطور في الدول الصناعية المتقدمة نحو التحسن في مصلحة زيادة حصة الأجور من الدخل القومي من جهة ونحو تحسن النسبة بين متوسط الأجور ومستوى المعيشة من جهة ثانية، مما يخلق وضعاً مستقراً من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية في هذه البلدان. في حين يلاحظ اتجاه معاكس في البلدان النامية على الرغم من تزايد نسبة العاملين بأجر إلى مجموع العاملين في هذه البلدان.



الاحتكار

يقصد بالاحتكار monopoly، في المصطلح الاقتصادي، انفراد مشروع واحد بعرض سلعة ليس لها بديل، وشرط وجود الاحتكار اختفاء المنافسة التي يَعْرِضُ بها الاحتكار السلعة.

المنظور التاريخي:

سادت المنافسة الحرة أسواق أوربة، وبلغت قوة نموها أقصاها ما بين 1860 و1880م، وذلك في ظل انتشار مذهب الاقتصاد الحر وتأكيد هذا الانتشار وحمايته مما جعل حجم المشروعات آنئذ ضئيلاً، إذ كان المشروع الواحد لا يعدو أن يكون جزءاً صغيراً جداً في وسط سوق ممتلئ بمثله أو أصغر منه أو أكبر بقليل، والواقع أنه لم يكن لأي مشروع وحده أن يؤثر في السوق، سواء دخله أول مرة أم استمر أم انسحب منه.

إلا أن هذا الوضع لم يدم طويلاً مع اكتشاف المستثمرين لمزايا المشروع الكبير وحصولهم على أرباح تفوق بكثير ما كان يتحصل لديهم منها حينما كان العرف السائد يقضي بالاكتفاء بحجم صغير معين من المشروعات، وهكذا كان النزوع نحو التركز الاقتصادي، وقد ساعد على ذلك أيضاً طابع العلاقات الدولية القائمة آنئذ.

ويمكن إرجاع نشأة الاحتكارات إلى تلك الحقبة (أي إنها ولدت من باطن سوق المنافسة الحرة) وذلك ما بين عامي 1860- 1870 حين تكرر قيام أزمات اقتصادية ابتداء من عام 1863 أدت إلى تغير في الفكر الاقتصادي السائد وشيئاً فشيئاً أصبح قيام التكتلات والاحتكارات أمراً مقبولاً وأصبح «الكارتل» منذ نهاية القرن التاسع عشر واحداً من أهم أسس الحياة الاقتصادية، وذلك في أثر الأزمة الاقتصادية التي حدثت ما بين 1900- 1903، إلى أن تحول النظام الرأسمالي إلى مرحلة متقدمة جداً سميت فيما بعد رأسمالية الدولة الاحتكارية. ولقد لوحظ أنه بالرغم من صدور قوانين تحرم التكتل أو

الاحتكار في كثير من دول النظام الرأسمالي مثل قانون 17 حزيران 1891 وقانون التفرقة بين الاتفاقات الاحتكارية الحسنة والسيئة 1926 في فرنسة، وقانون شيرمان Act Sherman الذي أصدره الرئيس الأمريكي تيودور روزفلت في الثاني من تموز عام 1890، وقضى بمحاربة اتفاقات قيام الاحتكارات، وذلك في بداية الحرب العالمية الأولى وقانون / 1914/ الصادر عن حكومة فيمان Weiman الألمانية الذي يجيز حل كل احتكار من قبل وزير الاقتصاد الذي شكل محكمة سميت «الكارتل» وعلى الرغم من كل هذه القوانين التي انصبت على محاربة الاحتكار، تغير الحال في أعقاب الحرب العالمية الأولى، فقد شجع قانون صدر في الولايات المتحدة الأمريكية في أول عهد الرئيس فرانكلين روزفلت 1933 نشوء الاحتكار، ويرى بعض الباحثين أن القانون المذكور ذهب إلى حد إنشاء الاحتكار الإجباري. وفي ألمانية تكرر الأمر بعد صعود هتلر إلى سدة الحكم 1933. وفي فرنسة شجع المشرع ما بين 1938و 1939 تكوين جماعات الاستيراد وإقامة اتفاقيات بين المنتجين.

لقد اشتدت وتيرة «التركز الاقتصادي» اشتداداً ملحوظاً في القرن العشرين وأصبحت الطابع الرئيسي للنظام الاقتصادي الرأسمالي سواء كان ذلك على صعيد الوحدات الإقليمية أم على صعيد بروز نزعة التمركز الاقتصادي على مستوى الفعاليات الاقتصادية الرأسمالية العالمية.

الاحتكار في التاريخ العربي:

فهم الاحتكار أو دراسته في التاريخ العربي مرتبط برأي الشريعة الإسلامية وفقهها، فعلى مر العصور كانت الشريعة الإسلامية المصدر الوحيد للتشريع وما زالت في بعض الأمصار مصدره الوحيد، وفي بعضها مصدره الأول، والاحتكار في الشريعة اشتراء طعام ونحوه وحبسه إلى الغلاء (ابن عابدين) وهو حرام في الإسلام، ولقد ورد ذكر تحريمه في أحاديث نبوية كثيرة نجدها في كتاب البيوع من صحيح البخاري وموطأ مالك وسنن

الترمذي وأبي داود، وفي كتاب المساقاة من صحيح مسلم، وفي مواضع من مسند الإمام أحمد بن حنبل.

وأما حكم الاحتكار في الفقه، فقد أورد ابن القيم شرحاً واضحاً له فقال: «إن المحتكر هو الذي يعمد إلى شراء ما يحتاج إليه الناس من الطعام فيحبسه عنهم ويريد غلاءه عليهم وهو ظالم لعموم الناس ولهذا كان لولي الأمر أن يكره المحتكرين على بيع ما عندهم بقيمة المثل، عند ضرورة الناس إليه، مثل من عنده طعام لا يحتاج إليه والناس في مخمصة مجاعة أو سلاح لا يحتاج إليه والناس يحتاجون إليه للجهاد أو غير ذلك، فإن اضطر إلى طعام غيره أخذه منه بغير اختياره بقيمة المثل، ولو امتنع من بيعه إلا بأكثر من سعره فأخذ منه بما طلب لم يجب عليه إلا قيمة مثله» .

وفي آثار الفقهاء ما يدل على أنهم لاحظوا أشكالاً من الاحتكار في غير ما يخص الأرزاق وحبسها، فأخضعوها للدرس والتمحيص وأعملوا فيها الأحكام التي أعملوها في احتكار الأموال.

قال ابن القيم: «ومن أقبح الظلم إيجار الحانوت على الطريق أو في القرية بأجرة معينة على أن لا يبيع أحدٌ غيره فهذا ظلم حرام من المؤجر والمستأجر، وهو نوع من أخذ أموال الناس قهراً أو أكلها بالباطل» .

ومنع غير واحد من العلماء (كأبي حنيفة وأصحابه) القسّامين الذين يقسمون العقار وغيره بالأجرة أن يشتركوا، فإنهم إذا اشتركوا والناس يحتاجون إليهم أغلوا الأجرة.

وأضاف ابن القيم إلى ذلك قوله «وكذلك ينبغي لوالي الحسبة أن يمنع مغسلي الموتى والحمالين لهم من الاشتراك، لما في ذلك من غلاء الأجرة عليهم، وكذلك اشتراك كل طائفة يحتاج الناس إلى منافعهم كالشهود والدلالين وغيرهم. والمقصود أنه إذا منع القسّامون ونحوهم من الشركة لما فيه التواطؤ على إغلاء الأجرة، فَمَنْعُ البائعين الذين

تواطؤوا على أن لا يبيعوا إلا بثمن مقدر أولى وأحرى». وكذلك يحرم الاحتكار عند الحنفية والشافعية والحنابلة في طعام البهائم.

بنية الأسواق وأنواعها:

يقصد بالسوق، الاتصال الذي يقوم بين البائع والمشتري وليس من المحتم في عصرنا هذا أن يكون للسوق مكان محددة، أو زمان معين، فمجرد قيام الاتصال بين البائع والمشتري (عبر وسائل الاتصال أو عبر نشاطات الوسطاء) وسيادة هذا النوع من الاتصال أو ذلك يَعْقِد السوق.

سوق المنافسة الحرة:

الأصل في السوق أن تقوم على منافسة العارضين الحرة الكاملة فيما بينهم التي تضمن حرية المبادلات التجارية، وبالتالي حرية إنتاج السلع. وفي هذا النوع من الأسواق لا يمكن قيام تفاهم واتفاق بين المتزاحمين، وينتج من ذلك عدم جواز حصول جزء من العارضين على أرباح تجارية زائدة_ من دون بقيتهم _ ويرى المدافعون عن هذا النموذج من الأسواق أنه يؤمن التنظيم العفوي للاقتصاد في ظل وفرة كبيرة من السلع تتناسب وإمكانات استيعاب السوق، بحيث تنخفض الأسعار والأرباح ويختفي العارضون الهامشيون ويصبح الطلب هو السيد المطلق في السوق. ويمكن أن تعمل المزاحمة الحرة على تحقيق الانتقاء بين المؤسسات والأسعار في مستويات متقاربة في كل فروع الإنتاج.

ولقيام سوق منافسة كاملة أركان وشروط معينة هي:

كثرة عدد البائعين والمشترين:

ويعني هذا عدم تأثر العرض الكلي أو الطلب الكلي نتيجة لدخول بائع فرد إلى السوق أو خروجه منه، أو تغير حجم إنتاجه، وبالتالي عدم تأثر الثمن بحركة البائع الآنفة الذكر.

حرية دخول السوق والخروج منه وانعدام وجود اتفاق بين أطرافه:

وهذا يعني عدم قيام حواجز أو موانع في وجه البائعين أو المشترين تحول بينهم وبين دخول السوق والخروج منه بحرية مطلقة سواء أكان القيد يقع على الاستهلاك أم على الإنتاج، أم كان منصباً على حجم المعروض والمطلوب منه، ويعني من جهة أخرى عدم جواز قيام اتفاق بين المشترين أو بين البائعين على اتباع سياسة معينة كتحديد الأسواق أو الأثمان أو توزيع الأرباح ويتطلب هذا حرية انتقال عوامل الإنتاج بين مختلف فروع الإنتاج.

التجانس المطلق بين وحدات السلعة:

ويعني هذا قدرة وحدة ما من وحدات السلعة على أن تحل محل أية وحدة أخرى في تقديم الإشباع نفسه للحاجة نفسها، وذلك من وجهة نظر المستهلك، ويفترض، في حالة المنافسة الحرة الكاملة أن العارضين يعملون في أماكن متقاربة حتى تنعدم نفقات النقل.

العلم:

ويعني معرفة البائع والمشتري المسبقة بظروف السوق، وبالشروط الأخرى الخاصة بالبيع والشراء،وبالتالي بالثمن السائد فيه.

سوق الاحتكار:

إن سوق الاحتكار الكامل هو نقيض سوق المنافسة الكاملة، وهو نموذج يعقد بمعزل عن شروط انعقاد المنافسة الكاملة الآنفة الذكر.

ولما كان تحقق الشروط الأربعة المذكورة لقيام سوق المنافسة الحرة الكاملة تحققاً كاملاً حالة افتراضية يصعب تحققها في الواقع العملي فإن أمر انتفاء وجودها وتحقق الاحتكار الكامل هو أمرٌ افتراضي أيضاً. والحال إن الأسواق الواقعية هي حالات أو نماذج تقع بين الحدين السابقين:

حد المنافسة الكاملة وحد الاحتكار الكامل. ويمكن إجمالها تحت عنوان المنافسة غير الكاملة، أو المنافسة الاحتكارية.

تُعقد سوق المنافسة الاحتكارية في كل مرة ينعدم فيها شرط تجانس السلعة مع وفرة البائعين والمشترين، وعلى هذا فإن المنافسة الاحتكارية تقع في مركز وسط بين الاحتكار والمنافسة الكاملة.

والمقصود بعدم تجانس السلعة اختلاف السلعة موضوع البحث في ذهن المستهلك عن السلع الأخرى التي يعرضها الآخرون. والمنتجات المعروفة ليست متجانسة كما هو الحال في سوق المنافسة الكاملة، ولا هي بديلات بعيدة بعضها عن بعض كما في سوق الاحتكار. وهذا يعني وجود محتكرين متعددين يتنافس كل منهم مع الآخرين، ولا ينتج هؤلاء سلعاً تختلف فيما بينها اختلافاً كاملاً. والتباين بين هذه السلع في الحدود المذكورة يعود إلى بعض الشروط المتعلقة بالتصنيف والتنويع: العبوات والعلامات التجارية والشكل الخارجي وتغيرات طفيفة في التكوين الطبيعي للسلعة.

وقد يعزى عدم تجانس السلعة من وجهة نظر المستهلك إلى عاملين:

الأول: هو صفات البائع الشخصية وطريقة معاملته للزبائن وأمانته وقرابته مع المشترين وأسلوب مقاربته لهم وطريقة عرضه للسلعة وقدرته على إقناع المشترين.

والثاني: هو الصفات الموضوعية للسلعة، سواء كان ذلك فيما تحمله السلعة من بعض الفروق التي ذكرت آنفاً، أم ما يمكن أن يحدثه البائع من فروق بين سلع متشابهة في ذهن المشتري، وأخيراً ما يمكن أن تؤدي إليه الدعاية أو الإعلان من فروق أيضاً في ذهن المشتري. إن ارتفاع الثمن في المنافسة الاحتكارية، عن النفقة المتوسطة يؤدي إلى ربح غير عادي، ويؤدي أيضاً إلى دخول مشاريع جديدة تنتج سلعاً متقاربة من سلعة المشروع الأول، مما يدفع المشتري إلى الانصراف عن سلع المشروع الأول، وإلى انخفاض الطلب

على منتجاته وبالتدريج يقترب الثمن من النفقة المتوسطة، ويختفي الربح غير العادي، وتتوقف المشروعات الجديدة عن الدخول أو الإقبال على الاستثمار في مثل هذه الفروع الإنتاجية، وينتج عن ذلك أن هذا التوازن المفترض الذي يمكن أن يتم في سوق المنافسة الاحتكارية يترافق مع تبذير في الطاقة الإنتاجية، إذا ما أخذنا بالحسبان ظروف السوق العامة، التي تمنع المنتجين من الوصول إلى حدود النفقات المتناقصة، وهذا يعني وجود فائض غير مستغل من الطاقة الإنتاجية. ومن جهة أخرى فإن نفقات الدعاية والإعلان، ونفقات البيع إضافة إلى النفقة المتوسطة تجعل الثمن في سوق المنافسة الاحتكارية أعلى من مثيله السائد في سوق المنافسة الحرة. وأخيراً فإن ارتفاع الثمن في هذه السوق يخفض من الكمية الكلية التي يحصل عليها المستهلكون في سوق المنافسة الحرة، والتوازن هنا مقترن بالتقصير عن حاجة المستهلكين.

احتكار القلة: إن أشكال السوق في نموذج المنافسة الاحتكارية، تلك التي تقع بين حدي السوق، المنافسة الحرة الكاملة والاحتكار الخالص، كثيرة. ومن الأشكال المهمة السائدة في سوق المنافسة الاحتكارية احتكار القلة oligopoly وهي أضيق أنواع المنافسة الاحتكارية.

واحتكار القلة سوق تحوي عدداً صغيراً من المنتجين قد لا يتجاوز في بعض الحالات اثنين وتدعى سوق الاحتكار الثنائيduopoly. إن مشاكل سوق احتكار القلة تختلف اختلافاً واضحاً عن مشاكل أسواق المنافسة الحرة الكاملة والمنافسة الاحتكارية وسوق الاحتكار الخالص.

ففي الاحتكار الثنائي، سواء كانت السلعة مصنفة أم متنوعة أم متشابهة، يضطر المنتج الفرد إلى أن يأخذ بالحسبان الآثار غير المباشرة التي تترتب على اتخاذ قرار تغيير الثمن أو الإنتاج، فأي قرار سيتخذه المنتج أو العارض الأول سيلقى رد فعل مباشراً من المنتج الثاني، وسينعكس قراره على حالة العارض الأول. إذ إن منحنيات إيراد المنتج، في

حالتي المنافسة الكاملة والاحتكار الكامل وتكلفته هي مستقلة تماماً عن تصرفات العارض في حالة السلع غير المصنفة. والحال إن تحديد كل من حجم الإنتاج وتكلفته في احتكار القلة لا يعرف إجابة واحدة أو حلاً محدداً، بل هو خاضع لافتراضات كثيرة تمليها قرارات الطرفين، وردود الفعل المحتملة في كل مرة يتّخذ فيها أحدهما قراراً متعلقاً بحجم إنتاجه. وبالتالي فإن على كل من المتنافسين أن يدرك_ حين اتخاذه قراراته_ أن له غريماً منافساً.

إن سيادة ثمن واحد (مع تشابه السلع وتساوي كلفة الإنتاج) في حالة الاحتكار الثنائي يمكن أن يتم نتيجة لاتفاق فعلي أو ضمني بين الطرفين، أو نتيجة لقرار يتخذه كل منهما بمعزل عن منافسه. ومن الواضح أنه لن يكون من مصلحة المتنافسين والمحتكرْين أن يحددا ثمناً يختلف عن الثمن الذي يعرضه المحتكر الفرد، وهو الثمن الذي يحقق أقصى ربح ممكن، ومن ثم فإن الأرباح المشتركة لهما ستكون في ذروتها، وإلا فإن أحدهما سيقضي على الآخر بآلية رفع الأثمان وخفضها ومن دون اتفاق. هذا الأمر نتيجة طبيعية لحرب الأسعار التي يثيرانها في ظل شروط معينة.

أما في حالة احتكار القلة في سوق تعرض فيها منتجات مصنفة أو متنوعة فإن الاتفاق الاحتكاري قد يكون أصعب منه في حالة السلع غير المصنفة أو المتنوعة، كما أن الوصول إلى اتفاق حول سياسة سعرية معينة سيكون صعباً أيضاً، إذ إِن لكل مؤسسة سلعها ومواصفاتها التي تحملها، ولها أيضاً زبائنها الذين تحرص على الإنتاج لهم، ولن يكون قرار رفع الثمن من قبل أحد العارضين سبباً في دخول حرب سعرية بين العارضين أو المنتجين (كما في الحالة الأولى)، وذلك بسبب اختلاف السلع بوجه أو بآخر، وبالتالي فإن اقتسام السوق بالتساوي بين العارضين كما في الحالة الأولى فرض بعيد الاحتمال في هذه الحالة. أما إذا قرر المنتجون الخروج من هذه الفروض والدخول في حرب الأسعار فإن النتائج ستكون قاتلة لبعض المنتجين أو ستكون سبباً في إزالة الأرباح غير العادية ثم

في إقصاء مجموعة من المنتجين الذين لم يستطيعوا الصمود في حرب كهذه، ويكون التوازن في السوق مشابهاً للتوازن في سوق المنافسة الاحتكارية.

الاحتكار الكامل: يقصد بالاحتكار الكامل أو الخالص انفراد مشروع واحد أو عارض واحد بعرض سلعة ما ليس لها بديل، وهذا يعني أن هذا العارض لايصطدم بأية منافسة في السوق لا من مشروع ينتج السلعة نفسها ولا من مشروع ينتج سلعاً بديلة. وعلى ذلك فإن شرط الاحتكار الكامل هو اختفاء المنافسة تماماً من السوق، وانفراد منتج فرد أو عارض وحيد بإنتاج سلعة ليس لها بديل أو عرضها.

ويتحقق الاحتكار الكامل عندما يبلغ المنتج من القوة درجة كبيرة تمكنه من الحصول على جميع دخول المستهلكين مهما كان حجم إنتاجه، أو بتعبير آخر عندما يصل إلى درجة تمكنه من أن يرفع الثمن إلى المستوى الذي يحصل معه على كل دخول المستهلكين. وهذا يعني أن المحتكر لا يستطيع أن يحصل على أكثر من هذه الدخول في أحسن الحالات.

ويتم ذلك حينما يكون الإيراد الكلي للمشروع ثابتاً عند أي ثمن، أي حينما تكون درجة مرونة منحنى الطلب (منحنى الإيراد المتوسط) واحداً صحيحاً. وما دام المنتج في حالة الاحتكار الكامل فإنه يستطيع أن يحصل على إيراد كلي وثابت (وهو دخول المستهلكين جميعاً). وبغض النظر عن مستوى الإنتاج فإن ربحه يبلغ أقصاه – وهو ما يسعى إلى تحقيقه – حينما تكون النفقات الكلية عند أدنى حد ممكن، ولذلك فإنه يسعى، تحقيقاً لهذا الغرض، إلى خفض الإنتاج إلى أدنى درجة ممكنة – ولو إلى وحدة واحدة – وإلى رفع الثمن إلى أقصى مستوى ممكن،وهذا يعني أن المنتج أو العارض يستطيع أن يحصل في حالة الاحتكار الكامل على جميع دخول المستهلكين.

ولا يعدو الاحتكار الكامل، بالمعنى الذي سبق، والذي ينصرف إلى انعدام المنافسة انعداماً تاماً، أن يكون أكثر من حالة افتراضية، إذ لا يمكن وجود محتكر لا يقابل أية منافسة له، ذلك أن السلع تتنافس فيما بينها، ولا توجد سلعة لا بديل لها.

الاحتكار البسيط: ينصرف الاحتكار البسيط إلى انفراد منتج أو عارض واحد بعرض سلعة لها بديل قريب، مما يعني أن المحتكر الموجود في الواقع يقابل منافسة من السلع الأخرى البديلة لسلعته. ويمكن أن يعرَّف المحتكر بأنه المنتج الوحيد لسلعة ليس لها بديل قريب. ومن هنا يتضح الفرق بين الاحتكار الكامل إذ لا يقابل المحتكر فيه أية منافسة، والاحتكار البسيط إذ يقابل العارض منافسة غير شديدة. أما الإيراد فإن وضعه يختلف في هذه الحالة عن وضعه في حالة المنافسة الكاملة نتيجةً لاختلاف سلطة المنتج أو العارض الفرد عن سلطته في السوق الأخيرة. ذلك أن المحتكر يملك سلطة مجموع المنتجين في حالة المنافسة الكاملة.

سلوك الاحتكارات:

يتبين مما سبق أن من الممكن القول إن الاحتكارات العارضة تستطيع وحدها تحديد كمية ما تعرضه من السلع التي تنتجها، الأمر الذي يضمن لها سلطة تحديد الكمية المعروضة للبيع وسلطة تحديد الثمن. على أن سيطرة الاحتكار على كل عناصر السوق ليست كاملة، فهو يسيطر على العرض، ويمكنه أن يؤثر بذلك في الثمن، ولكنه لا يسيطر على الطلب وعلى هذا فإنه لا يستطيع أن يحدد الكمية المبيعة والثمن معاً، بسبب عدم سيطرته على الطلب:

فهو إما أن يحدد الكمية المبيعة وفي هذه الحالة يترك تحديد الثمن للطلب، وإما أن يحدد الثمن وفي هذه الحالة يترك تحديد الكمية المبيعة للمشترين. فإذا اختار تحديد الثمن مثلاً عليه أن يضع في حسابه مرونة الطلب ودرجته، فهو قيد على سلطة المحتكر، في تحديد الثمن، إذ أن شدة مرونة الطلب تعني عدم استجابته لرفع الثمن، بل قد يكون في مصلحة العارض خفض الثمن لكي يرتفع الطلب بنسبة كبيرة، والعكس في حال ما إذا كان الطلب غير مرن.

ويمكن القول إن المنافسة الكاملة قد تؤدي إلى وحدة الثمن، إلا أن وحدة الثمن ليست ضرورية في حال الاحتكار إذ يمكن للمحتكر أن يلجأ إلى تعدد الأثمان للسلعة المعروضة نفسها في الوقت ذاته، ويبدو أن التباين بين أثمان السلع على وجوه كما يأتي:

التمييز في الأثمان تبعا لفئات المستهلكين:

وذلك في السوق الواحدة، كأن يعمد إلى اقتضاء ثمن مرتفع للسلعة المخصصة للاستهلاك المباشر، وآخر منخفض على ثمن تلك التي تستخدم مادة أولية في الإنتاج.

ويستند في ذلك إلى درجة مرونة الطلب لكل فئة من فئات المستهلكين، كما يتوقف نجاح سلوكه هذا على قدرته على الفصل بين هذه الفئات، إذ لا تتمكن فئة اشترت منه بثمن منخفض من أن تنوب عنه وتبيع فئة أخرى بهامش ربحي.

- التمييز تبعاً للكميات المشتراة فيما يتعلق بالمستهلك الواحد: وذلك تبعاً للكمية التي يشتريها إذ يطلب الاحتكار ثمناً أعلى عن الوحدات الأولى حتى حد معين، وثمناً أقل عن الوحدات التالية.

ويفسر هذا التمييز فيما يتعلق بالمستهلك الواحد «بفائض المستهلك» أو ما يعرف أيضاً «بربح المستهلك» ذلك أن الوحدات السلعية الأولى تمثل للمستهلك منفعة أكبر من تلك التي تمثلها الوحدات التالية، كما ترى المدرسة النمسوية في المنفعة الهامشية ومؤسسها كارل منجر، وهو ما يعني أن المستهلك مستعد لأن يدفع في الوحدات الأولى ثمناً أعلى مما يدفعه في الوحدات التالية.

- التمييز في الثمن تبعاً لطبيعة السلعة: وذلك بإدخال تعديلات على بعض وحدات السلعة المحتكرة، كتقسيم خدمات النقل إلى درجات مختلفة وهذا التمييز منتشر في حقل الخدمات، وذلك لأن الخدمة أو السلعة المعروضة بثمن منخفض لا يمكن لشاريها أن يبيعها إلى مستهلك آخر بثمن مرتفع.

ـ التمييز في الثمن تبعاً للأسواق: يلجأ المحتكر إلى التمييز في الثمن من سوق إلى أخرى حينما يكون الطلب على سلعته مرناً، بسبب وجود سلع أخرى بديلة يمكن أن تحل محل سلعته، ويحدث هذا في حالة عرض المحتكر لبضاعته في سوق أجنبية،حيث يعمد إلى عرض بضاعته بثمن يقل عن ذلك الذي يتقاضاه في سوقه الوطنية [ر. الإغراق] على أن تكون في هذه السوق بضائع أخرى يمكن أن تحل محل سلعته. ويشترط لنجاح هذا الأسلوب أن تكون الأسواق منفصلة بعضها عن بعض، وهو ما يحدث عندما تكون تكاليف النقل والرسوم الجمركية لا تقل عن الفرق بين الثمنين في السوقين، حتى لا تعود السلعة إلى السوق الوطنية ويعاد بيعها بسعر مزاحم يكسر الاحتكار، أو عند وجود حظر على الاستيراد في السوق الوطنية.

التركز الاقتصادي والتطور الاقتصادي:

يرى المعارضون للنظام الرأسمالي أن المشروعات الرأسمالية تميل نحو التركز أو التمركز concentration من دون توقف إذ إنها، لاستعدادها الضخم من حيث التقنيات ورأس المال، تستبعد صغار المنافسين وتسلبهم منافذهم، وكأن المنافسة طبقاً لرأي هؤلاء المعارضين تؤدي إلى الاحتكار. ويرى الرأسماليون أن من العسير على الكثيرين أن يفهموا من الأرقام المتاحة ما إذا كان ذلك الاتجاه قائماً باستمرار أم لا. والواقع أن هناك نزعة واضحة في العالم الصناعي ترمي إلى إيجاد نوع من التعاون بين المشروعات الاحتكارية الضخمة والمشروعات الصغيرة، وذلك في حقل تكليف الأولى الثانية تصنيع بعض القطع التبديلية أو أجزاء معينة من السلع النهائية، وذلك للاستفادة من مزايا التخصص التقني التي تتمتع بها بعض المشروعات الصغيرة إضافة إلى تخلصها من زيادة رأس المال الثابت ومفاجآت تغيرات الفن الإنتاجي.

وبغض النظر عن وجهتي النظر السابقتين فإن التركز الاقتصادي المستمر في المشروعات يعدّ مظهراً من مظاهر التقدم المادي والنمو الاقتصادي في المجتمع، سواء

أكان ذلك في ظل نظام اقتصادي رأسمالي حر أم تدخلي مخطط، وذلك لما تحققه المشروعات الكبيرة - التي تنتهي عادة إلى حالة احتكار أو شبه احتكار - من مميزات اصطلح على تسميتها بـ «الوفورات الداخلية»، تلك الوفورات التي تعود بأصلها إلى الموارد الخاصة بالمشروع أو إلى تنظيمه ومقدرته الإدارية والفنية، علماً بأن حركة التركز الاقتصادي في التجارة قد ظهرت متأخرة عنها في الصناعة. وتمثل المشروعات الضخمة الاحتكارية مركزاً مفصلياً في دول العالم المتقدم صناعياً، علماً بأن نمو المشروعات ووصولها إلى الحجوم السائدة في عالمنا هذا قد سار ضمن اتجاهين: اتساع حجم المشروع القائم وزيادة عدد منشآت المشروع.

ومن الممكن أن يتخذ التحول إلى المشروع الكبير شكل التركز الأفقي أو الرأسي. ويعني التركز الأفقي نماء نشاط المشروع في نوعه الإنتاجي نفسه، وذلك بزيادة عدد عماله أو رأس ماله من دون أن يغير نوع نشاطه الذي يمارسه.

أما التركز الرأسي فهو قيام المشروع بإنجاز عمليات إنتاجية متكاملة، بمعنى أن تستخدم منتجات كل فرع فيه مادةً أولية في الفرع الذي يليه من المشروع نفسه.

ولفهم علاقة التركز الاقتصادي بالتطور الاقتصادي فإنه لا بد من دراسة مزايا المشروعات الضخمة الاحتكارية أو شبه الاحتكارية.

إن من الممكن القول، في ميدان الوفورات الداخلية إن زيادة جميع عوامل الإنتاج تؤدي إلى تزايد الناتج الكلي وكثيراً ما يتجه هذا التزايد نحو الارتفاع سعياً وراء التوسع وللإفادة من مزايا المشروع الكبير. ويفترض في أثناء عرض مزايا المشروع الكبير ثبات مستوى الفن الإنتاجي (التقنية الإنتاجية) السائد في الاقتصاد القومي، إذ إن المعالجة تنصب على آثار توسع المشروع الكبير على استيعاب أحدث التقنيات المحلية والعالمية. وتبدو الزيادة الإنتاجية في الجوانب الأربعة التالية:

الأول هو ارتفاع إنتاجية عامل الإنتاج المتزايد: ترتفع إنتاجية بعض عوامل الإنتاج إلى حد ما بزيادة عدد الوحدات المستخدمة من هذه العوامل، وذلك لأن زيادة هذه الوحدات تؤدي إلى الإفادة من نفقة عوامل الإنتاج (وهذا هو مضمون ظاهرة الغلة المتزايدة) وتترجم هذه الظاهرة بانخفاض نفقة الإنتاج.

والثاني هو الوفورات الفنية: وتتمثل في الإفادة من الفن الإنتاجي المتقدم، وذلك أن اتساع مشروع يؤدي، مع افتراض ثبات مستوى الفن الإنتاجي إلى الأخذ بمعطيات هذا الفن القائم في الإنتاج. ففي حالة المشروع الكبير يمكن لهذا النمط أن يأخذ بتقسيم العمل وبالتنظيم العملي على نطاق واسع، وأن يستخدم متخصصين من مستوى رفيع، وأن يحصل على أحدث أنواع التقنية وأن يستوعبها، وأن يوفر لهذه التقنيات إمكانات الاستخدام المستمر، على عكس المشروعات الصغيرة التي لا تستطيع الحصول عليها أو لا تستطيع تشغيلها تشغيلاً مستمراً. ويمكن أن يضاف إلى ذلك قدرة المشروع الكبير على تخصيص مبالغ مهمة للبحث العلمي، بغية الوصول إلى مكتشفات علمية جديدة أو تطوير ما بين يديه، وإدخالها في دورته الإنتاجية.

والثالث هو الوفورات الإنتاجية: يمكن للمشروع الكبير أن يحقق وفورات كبيرة في أثمان عوامل الإنتاج التي يشتريها بسبب ضخامة استجراراته، مستفيداً من أثمان الجملة، ويمكنه أيضاً أن ينقل بضائعه بتعرفات مخفضة ويتمتع بقدرة ملحوظة على مساومة البائعين بنسبة ضخامة مشترياته،كما يمكن أن يصل إلى حد تمتعه بمركز محتكر الشراء وبذلك تتاح له فرصة سعر الشراء الملائم له.

ومن جهة أخرى يحقق المشروع الكبير في غالب الأحوال مبيعات كبيرة بسبب قدرته على الانتشار في الأسواق بالدعاية والإعلام، علماً بأن نفقاتها لا تزداد بزيادة رقم المبيعات، وقد تصل في حالات أخرى إلى مرحلة التأثير المطلق أو شبه المطلق في السوق كما في حالة الاحتكار.

يضاف إلى هذا كله قدرة المشروع الكبير على الشراء من أسواق متعددة (حرية الاختيار) والبيع في أسواق متعددة. ويؤدي تنوع مصادر الشراء والمنافذ إلى تقليل المخاطر، علماً بأن الطابع الاحتكاري السائد في عالمنا المعاصر في أسواق البيع والشراء بدرجة أو بأخرى يقلل إلى حد بعيد من شأن هذه الميزة، وأخيراً يمكن للمشروع الكبير أن يعمد إلى سياسة البيع بأثمان منخفضة لتحقيق أرقام كبيرة في المبيعات.

أما الرابع فهو الوفورات المالية: يتمتع المشروع الكبير بثقة أطراف السوق سواء كانوا أفراداً أم مؤسسات، ويوفر له هذا فرصاً سهلة لإيجاد مقرضين له أو قروضاً بأسعار فائدة مخفضة، كما تقدم الحكومات الدعم للمشروعات الكبيرة وذلك بأشكال كثيرة سواء كان العون مباشراً أم ضماناً أم معونات تصدير أم تعويضاً.

وتسمح حجوم هذه المشروعات وقدرتها الإنتاجية والمالية بتغطية فعاليتها وتقلبات السوق بعقود تأمين مناسبة تقيها شر المخاطر، وتؤمن هذه العقود من جهة أخرى القدرة على تخفيض احتياطاتها إلى حدود دنيا تبعدها عن تفضيل السيولة لمواجهة الطوارئ.

تحتاج المشروعات الكبيرة حتى تصل إلى حجوم تتمتع بالميزات المذكورة إلى طاقة تركيز اقتصادي عالية، علماً بأنها تحاول التغلب على الصعوبات الناتجة عن حجومها الكبيرة في تقسيم هذه الحجوم إلى منشآت شبه مستقلة، مرتبطة فيما بينها بمركز تنسيق موحد، يدير مجموعة المنشآت طبقاً لاستراتيجية عمل موحدة مقسمة لآجال محدودة وإدارة المشروع الكبير تستعين في عصرنا بأحدث التقنيات الإدارية سواء على صعيد تأهيل العنصر البشري الإداري أو العامل، أو على صعيد استخدام الحواسيب المركزية التي تتناسب وحجومها وفعالياتها. إن هذه الحجوم تترافق وأعلى درجات الاحتكار، وتعمل ضمن صراع أو اتفاق فيما بينها، إلا أنها تسهم في دفع عجلة الاقتصاد الكلي في الدول،وكذلك تعمل على صعيد معطيات الثورة التقنية في العالم، بغض النظر عن طابع النظام السياسي الاقتصادي الذي تعمل في ظله.

أنواع الاحتكار:

يأخذ الاحتكار في العصر الحاضر عدة أشكال أو أنواع تتناولها الفقرات الآتية:

التروست: يعود تعبير التروست Trust في أصله القانوني إلى استعماله لدى رجال القانون الأنكلوسكسون في الحديث عن النظام الذي يدير بمقتضاه شخص موضع ثقة أموالاً لحساب غيره. أما الاستعمال الاقتصادي لهذا الاصطلاح فيعبر عن نوع من الاتحاد الاحتكاري يبدو في اندماج مشروعات بهدف تكوين مشروع واحد كبير، وذلك بغرض تحقيق حالة احتكارية أو شبه احتكارية، أو بغرض تخفيض النفقات، ورفع معدلات الأرباح. ويأخذ الاندماج عدة أشكال قانونية على الوجه التالي:

- ابتلاع مشروع مشروعاً آخر.
- انحلال عدة من الشركات بهدف تكوين شركة جديدة، على أن يمنح المساهمون القدماء أسهماً في الشركة الجديدة تعادل ما كان لهم من ملكية في شركاتهم القديمة. ويلاحظ أن هذه العملية (الانحلال والاندماج) تحمل الشركات نفقات باهظة. لذلك تعمد المشاريع التي تود إنجاز مثل هذا الاندماج إلى أسلوب الشركة القابضة holding .
- الشركة القابضة هي مؤسسة أو مشروع مشارك في مؤسسة أو في عدة مؤسسات إنتاجية بحيازة أسهم هذه المؤسسات بما يتيح لها الحق في مراقبة إدارتها مالياً وإنتاجياً وتجارياً وهي بوجه عام أحد الأشكال الأكثر انتشاراً في بلدان عديدة من أجل الوصول إلى وضع احتكاري أو شبه احتكاري. والشركة القابضة من جهة ثانية تتكون أصولها أو معظم أصولها من أسهم شركات أخرى مستقلة صورياً.
- ويمكن التفريق بين التروست الأفقي الناتج من اتحاد شركات فرع صناعي واحد، والتروست العمودي وهو الشكل الذي يقوم بين مشروعات تؤلف سلسلة متكاملة ويكوّن منتَج كل واحد منها مادة أولية أو مساهمة رئيسية في منتج المشروع الذي يليه، والتروست في هذه الحالة إما أن يكون تجمعاً متبايناً ينتج مواد أولية ويدير

مؤسسات صناعية تستخدمها، ثم ينتج منتجات نهائية وشبه نهائية وإما أن يكون متجانساً يتألف من تجمع شركات تنتج مواد أولية ومنتجات شبه نهائية، تسهم كلها في إخراج منتج نهائي واحد.

ويغلب أن تحتفظ الشركات المندمجة بشخصيتها القانونية وتبقى مستقلة من حيث الشكل إلا أنها تفقد في الواقع استقلالها الاقتصادي لتكون مشروعاً واحداً.

الكارتل: نشأ الكارتل Cartel أو اتحاد المنتجين في ألمانية أول مرة في عام 1862 حينها تأسس كارتل الحديد الأبيض، وفي عام 1906 وصل عدد هذا النوع من الاندماج الاحتكاري إلى 385 تضم 12000 مؤسسة.

والكارتل اتفاق بين عدد من المشروعات التي تنتمي إلى فرع معين من فروع الإنتاج يكون الهدف منه الحد من المنافسة فيما بينها أو منع قيام المنافسة وفي غير موضوع الاتفاق يحتفظ كل من المشروعات باستقلاله الاقتصادي والمالي والفني. وهذا يعني أن السوق تواجه عدة مشروعات، ولا تواجه مشروعاً واحداً كما في حالة التروست. والكارتل والحالة هذه، هو اتحاد تجاري مهتم باقتسام الأسواق فيما بين الأطراف المتعاقدة، أو بتحديد أسعار معينة للبيع، أو بتحديد حصص الإنتاج. ولا تعني السوق في هذه الحالة السوق الوطنية فقط، فقد تكون سوقاً قاريّة أو عالمية. ويقوم الكارتل، أخيراً بتوزيع الأرباح بعد أن تقوم الهيئة العليا بجمع أرباح المشروعات المنضمة، وبإعادة توزيعها على أساس النسب المتفق عليها.

ويشترط لنجاح الكارتل، في النظام الاقتصادي الرأسمالي شروط عدة أهمها:

- التزام الأطراف المتعاقدة نصوص العقد التزاماً مطلقاً.

- انضمام أغلب المنتجين إلى اتفاق الكارتل،وذلك لتشكيل القوة اللازمة لتنفيذ الاتفاق في السوق.

ـ قلة عد المشروعات التي تقوم بالإنتاج في الفرع الذي يراد إقامة الكارتل فيه لتكون عملية الاتفاق سهلة.

ـ تقارب درجة كفاية المشروعات الفنية التي تندمج في الكارتل وذلك في الغالب من الأحوال.

الكونسورتيوم (اتحاد شركات)

الكونسورتيوم Consortiom أو اتحاد الشركات هو تجمع يضم شركات كبيرة يقوم لمواجهة طلب كبير يفوق قدرة كل واحدة منها على حدة. ويمكن أن يكون اتفاقاً مؤقتاً أو اتفاقاً منصباً على طلب معين لمصلحة جهة حكومية أو خارجية. كما يمكن أن يكون اتفاقاً دائماً في حالات تكتل المصدرين أو المستوردين،وهو شكل حديث من حيث الانتشار أو كثافة الفعالية وحجمها. وفي هذه الحال يحتل اتحاد الشركات مركزاً مسيطراً على أقنية العرض في حالة الطلب الخاص (أي الاتفاق المؤقت) ومركزاً مشابهاً إن لم يكن مطابقاً لهذا في الحالة الثانية (أي تجارة الاستيراد والتصدير التي تحاول أن تواجه الصراع على الأسواق، فإن هذا النوع من الاتحادات يعمل بفعالية عالية ويفلح في معظم الأحيان في السيطرة على العرض في السوق الرأسمالية وذلك في الحالتين المذكورتين.

المجموعة المالية: إن كثافة التركز الاقتصادي لرأس المال الصناعي، في القطاع المصرفي وفي فروع اقتصادية أخرى، وتطور الاحتكارات الصناعية والمصرفية، والدمج بين رأس المال الصناعي والمصرفي، إن كل ذلك أدى إلى ولادة نموذج جديد من التمركز عرف بالمجموعة المالية أو مجموعة رأس المال المالي. ويتميز هذا النموذج من سابقيه في أن فعالياته الاقتصادية متسعة جداً وتصيب مجمل الفروع الاقتصادية في الاقتصاد الوطني، بل كثيراً من المجالات الحيوية الاجتماعية السياسية في الدولة. وفي الوقت نفسه فإن تركيب هذه المجموعات يتمتع بقدرة عالية على الحركة واللامحدودية والقدرة هذه خاصة استراتيجية تتطلبها بنيته أولاً، وأهدافه البعيدة ثانياً.

ففي النظام الاقتصادي الرأسمالي، ولاسيما في أورية الغربية وأمريكة الشمالية تقع مجاميع كبيرة من الشركات المنتجة في دائرة نفوذ المجموعات المالية، وتقوم الشركات الكبيرة جداً بدور مراكز القرارات المهمة للشركات المنضمة، وذلك فيما يخص القضايا التي تقع خارج النشاطات اليومية الجارية لها.

وتقوم المجموعة المالية بمراقبة عدد من المؤسسات المنتجة التي تسيطر عليها وتدفع بقدرتها باستمرار حتى إنها تخرج في كثير من الأحيان من السوق الوطنية إلى السوق الدولية.

وترتبط المجموعات المالية الرئيسية بروابط قوية جداً تعمل على تنسيق النشاطات والفعاليات الاقتصادية والسياسية فيما بينها. وتُهمل المجموعات المالية الرئيسية الإطار الجغرافي لحقل نشاطاتها ويزداد انفصالها عن المصالح الوطنية العليا للدولة الأم وتتجه نحو النظر إلى العالم وحدةً اقتصادية واحدة تمارس فيها فعالياتها.

وتتشكل المجموعات المالية في غالب الأحيان بالسبل التالية: تبادل الشركات الأسهم فيما بينها،وإعادة تعيين أشخاص كانوا معينين من قبل أعضاء في إدارة أكثر من شركة، الاتفاق فيما بينها وهو اتفاق يختلف عن الاتفاق في حالة الكارتل.

الاحتكارات الدولية والسيطرة الاقتصادية:

في الثلث الأخير من القرن العشرين تنامى دور الاحتكارات الدولية في الاقتصاد العالمي وفي السياسة العالمية أيضاً، وقد شمل تأثيرها جميع مجالات الاقتصاد الرأسمالي العالمي من دون استثناء، وقد بلغ الصراع العالمي بين الاحتكارات العملاقة حداً لم تعرفه من قبل، ومن الملاحظ أن هذا الصراع قد ترافق مع بروز اتجاه متزايد نحو التعاون والتشاور بين احتكارات دول مختلفة.

إن الثورة التقنية العلمية وتنامي تدويل العلاقات الاقتصادية الدولية وتكثيف التمركز العالمي في الإنتاج ورأس المال، وتقليص رقعة السيطرة الإقليمية للاستعمار بتأثير

حركة التحرر القومي الجارية في العالم وتخطي الحدود الوطنية من قبل الرأسمالية الاحتكارية الدولية، كل هذا لا يتطلب تكون احتكارات عالمية وتعزيز دورها في العلاقات الاقتصادية والسياسية الدولية فحسب،وإنما يتطلب كذلك تنويعاً في نشاطات هذه الاحتكارات وتعقيداً أكبر وأشكالاً جديدة، وطرائق أحدث من تلك التي سادت في حقبة «الاحتكارات الكلاسيكية» .

لقد أدت الاحتكارات الكلاسيكية الدور الرئيسي في الصراع على مناطق النفوذ وأسواق التصريف في بداية القرن العشرين، (التروستات العالمية، وكذلك الكونسرتات، والكارتلات) وتعدّ التروستات والكونسرتات، من الأشكال الأقل انتشاراً بالنسبة للاتحادات الدولية، إذ يجب تفريقها عن الاحتكارات الوطنية التي لها نشاطات خارجية. أما التروستات والكونسرتات الضخمة التابعة لدول رأسمالية كبرى، فإن سيطرتها تغطي أيضاً جزءاً لا يستهان به من النشاط الاقتصادي في دول كبيرة.

وعلى ذلك فإن التفريق بين الاحتكار الوطني أو الدولي يتوقف على مدى سيطرة أقطاب المال على قيادة هذا الاحتكار أو ذاك في بلد معين وتوجيهه، ويمكن تسمية احتكار ما احتكاراً عالمياً أو متعدد الجنسيات عندما يسيطر على مقدراته رأسماليون من بلدين أو أكثر، ويلاحظ أن التروستات والكونسرتات ظهرت حتى الحرب العالمية الثانية من اندماج أو انصهار شركات بلد معين بمشروعات بلد آخر، أو عن طريق تأسيس شركات جديدة مشتركة من قبل احتكارات دول مختلفة. أما بعد الحرب فإنه يصعب القول إِن هذين الشكلين كانا أكثر انتشاراً. فلقد تغير مضمون اتفاقات الكارتلات اليوم تغيراً جذرياً إِذ حلت الشركات المتحدة محل الكارتلات الدولية التقليدية أو الكارتلات الغنية.

والشركات المتحدة إنما هي اتحادات من أنواع مختلفة يتم تنظيمها وفقاً لمنطلقات إنتاجية وعلمية وتقنية، وتنفذ في الوقت نفسه مهام الكارتل التقليدي. يرمي هذا النوع من الاحتكارات إلى تطوير المواصفات وتوحيد القطع والأجزاء التي تنتجها الشركات

الأعضاء من بلدان مختلفة، وإلى تبادل المعلومات العلمية والتقنية والتجارية، وإلى تنسيق النشاطات التجارية الدولية لهذه الشركات كما تقوم بإجراءات تنظيمية تتعلق بالسياسات السعرية، مستخدمة الطرائق الكلاسيكية التي كانت تستخدمها الكارتلات الدولية على نحو واسع،وعن طريق شكل هذه الاتحادات(اتحاد الشركات العاملة في فرع معين ضمن الأهداف المنوه عنها) تقوم الاحتكارات القيادية بإخضاع المتوسطة والصغيرة المنتسبة للاتحاد لسيطرتها التامة. ويتم توجيه هذه الشركات إلى القيام بالتوريدات الثانوية، أو إلى التخصص بإنتاج أنواع القطع التبديلية أو بعض أجزاء السلعة النهائية، الأمر الذي يحكم ارتباطها بالاحتكارات القيادية إحكاماً أشد.

ويلاحظ أن اتحاد الشركات يعمل كشخص اعتباري مشهور تجارياً أو صناعياً إذ يتم تسجيله شركة مساهمة في غالب الأحوال وهنا يبرز فارق كبير بينه وبين الكارتل، إذ يتيح هذا الشكل القانوني لإدارة الاتحاد إكمال النظام وتعديله واتخاذ القرارات وفقاً لتقديراته الخاصة، ومن دون أخذ موافقة جميع المشاركين، على عكس ما هو الحال في الكارتل الذي تمنع اتفاقياته اتخاذ أي إجراء بصورة منفردة.وتملك اتحادات الشركات الوطنية المنضمة إلى اتحادات الفروع الدولية، وسائل ضخمة للتأثير في حكوماتها، فهي تمارس نفوذها الواسع في التدخل في التركيب الشخصي لمختلف اللجان الاقتصادية الحكومية العليا، وتشارك مشاركة مباشرة في إعداد مشاريع القوانين المتعلقة بالسياسة التجارية وحقوق براءات الاختراع والصنع والضرائب، وتعدّ اتحادات الشركات الدولية غالباً بمنزلة مكان حتمي للاتفاق بين الاتحادات الضخمة لفروع حول التعرفة الجمركية وغيرها من القضايا الاقتصادية، ويتم فيما بعد تنفيذ اتفاقاتها عن طريق الحكومات التي تساندها أو من قبل أجهزة قارية أو عالمية مثل الأسواق المشتركة.

ولهذا يمكن عدّ اتحادات الفروع الدولية، الشكل الحديث للتنظيم الاقتصادي الرامي إلى اقتسام العالم الرأسمالي، وهو أشمل وأرقى من شكل الكارتلات الدولية

وفعاليتها. ومن جهة ثانية ينسجم هذا الشكل مع المرحلة الحالية لتطور رأسمالية الدولة الاحتكارية بسبب قدرته على السيطرة على القرار الحكومي واتساع رقعة فعالياته وكثافة التركز الرأسمالي فيه، وأخيراً استخدام أعلى القدرات التقنية والإدارية الحديثة.

وفي معرض معالجة الاحتكارات والاقتصاد العالمي لا بد من ذكر ما يمكن ذكره عن الاحتكارات الوطنية التي خرجت عن حدود وطنها الأم. فلقد اتسعت حركة خروجها هذه بعد الحرب العالمية الثانية اتساعاً كبيراً، وينطبق ذلك على الاحتكارات الأمريكية خاصة. لقد ساعدت قدرة هذه الاحتكارات، وانتشار بعض الليبرالية في التجارة الدولية وتخفيف القيود المفروضة على القطع، وزيادة حجم كتلة الأموال في أسواق العملات الأوربية لقد ساعد هذا كله على إيجاد الأسس الموضوعية لتطوير فعاليات الاحتكارات بهذا الاتجاه. علماً بأن هذه الظاهرة تعممت بعد ذلك فيما سُمي بالشركات «المتعددة الجنسيات» ولم تعد مقتصرة على الاحتكارات الأمريكية. إن حصة هذه الاحتكارات الوطنية في مجمل الاقتصاد العالمي الرأسمالي - على شكل استثمارات خارجية - في نمو مستمر،وإن كثيراً من الفروع الصناعية المتقدمة غدت تخضع لسيطرة هذه الاحتكارات (أوربة الغربية) وتختار هذه الاحتكارات «المتعددة الجنسيات» الفروع التي تتميز بالتقنية المتقدمة،عن طريق استخدام المبتكرات الجديدة، وتحقيق معامل مرتفع في النمو، وتنتشر هذه الشركات في دول العالم الثالث (في الصناعات الاستخراجية والملوثة) وتسهم في الخلل الكبير والواضح في معدلات التبادلات التجارية الدولية بين هذه الكتلة وتلك الشركات. وتتسع الفجوة السعرية بين منتجات هذه الشركات النهائية وأسعار المواد الأولية المسيطر على مكامنها في العالم الثالث من قبل الشركات المتعددة الجنسيات ويمكن القول إن مركز القرار الموحد للشركة المتعددة الجنسيات هو أحد مميزاتها الرئيسية، تلك الميزة التي تؤلف تهديداً خطيراً لبلدان العالم المضيفة لها. والحال إن مركز القرار المرتبط ارتباطاً وثيقاً بالبنى والمصالح الاقتصادية وميزان مدفوعات الدولة الأم، لا يمكن أن

ينطلق في قراراته إلا من ظروفه المحلية المذكورة المحيطة به، كما أن كثيراً من نشاطاتها لم يخضع ولا يمكن أن يخضع لضوابط قانونية دقيقة في البلدان المضيفة،ومن ذلك قدرتها على تغيير حجم الإنتاج وحقها في بناء منشآت إنتاجية جديدة،أو إغلاق بعضها،واختيار التخصصات الإنتاجية، واختيار الموردين والمشترين والأسواق وتحويل الأرباح.

وبصور عامة ترتكز قراراتها على قاعدة جني أكبر قدر ممكن من الأرباح في صراعها الخارجي، ولا تراعي تلك الشركات المصالح الوطنية العليا للدول المضيفة بصورة متناسبة ومتوازنة،وتتجاهل أيضاً إمكانات التشغيل أو حجم التجارة الخارجية واتجاهها وإسهاماتها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية لتلك الدول. لقد دفعت نشاطات الاحتكارات الدولية بكل أنواعها - كارتل - كونسرتيوم - تروست، اتحاد شركات وطنية،اتحاد شركات فروع، شركات متعددة الجنسيات...، الاقتصاد العالمي إلى حال من اللاتوازن واللاتكافؤ، سواء كان ذلك على صعيد تشديد وتيرة نمو معدلات الأرباح على مستوى الاقتصادات الوطنية، أو على مستوى الاقتصاد العالمي، أو على صعيد الخلل في معدلات التبادل الدولية.

إن نزعة الاحتكارات الرأسمالية الواضحة إلى النظر إلى العالم كله وحدةً جغرافية اقتصادية واحدة، وانتشارها على هذا الأساس، وقيام أشكال متعددة من التنسيق بين إداراتها، فيما يتعلق بالمواجهة مع المصالح الوطنية لدول العالم الثالث، أو باقتسام الأسواق أو تنظيم السعر العالمي. إن هذه النزعة لا يمكن أن تتحقق بمعزل عن الحماية الرسمية والدعم الحكومي لحكوماتها الأم.

رأسمالية الدولة الاحتكارية:

إن رأسمالية الدولة الاحتكارية أعلى طور للرأسمالية في مرحلتها السائدة في البلدان الرأسمالية المتقدمة اقتصادياً. ولقد ظهرت رأسمالية الدولة الاحتكارية من خلال التطور

الرأسمالي نتيجة للتناقض بين رأس المال والعمل من جهة، وبسبب تركز رأس المال وازدياد الطابع الاجتماعي لقوى الإنتاج من جهة أخرى.

ويمكن أن يضاف إلى ذلك الظروف التي رافقت الحربين العالميتين وقيام الدول الاشتراكية، ثم ما طرأ على النظام الرأسمالي القديم، وتنامي حركات التحرر القومي.

إن رأسمالية الدولة الاحتكارية هي نمط رأسمالي جديد تتحد فيه قوة الاحتكارات الرأسمالية الكبرى وقوة الدولة في فعاليات واحدة مشتركة، بهدف حماية المؤسسات الإمبريالية وتشديد وتيرة أرباحها. وبهذا يظهر شكل جديد من احتكار المجموعات المالية للسلطتين الاقتصادية والسياسية. وتقدم الدولة في هذه المرحلة إسهامات جدية ومهمة في عمليات تطور التراكم الرأسمالي وتركز رأس المال والإنتاج على كل الصعد ومنها الصعيد الدولي. كما ترتبط العلاقات السياسية والعقائدية بعلاقات الإنتاج السائدة وتخضع لها بوجه متزايد، وتزداد روابط الاقتصاد بالسياسة، ويصبح تدخل الدولة بالاقتصاد أكثر عمقاً وتتوطد العلاقات بين جهاز الدولة والمجموعات الاحتكارية.

وفي المراحل الأولى لبلورة هذا النمط الاحتكاري برزت الدولة ممثلاً للمصالح الاقتصادية المشتركة للطبقة الرأسمالية في السياسة الخارجية. ولأن الدولة هي التي ضمنت المصالح المشتركة للطبقة الرأسمالية في السياسة الخارجية. ولأن الدولة هي التي ضمنت المصالح المشتركة لبرجوازيتها في الصراع التنافسي في الأسواق العالمية، فقد تحملت نفقات حماية النشاط التجاري وغيره من نشاطات البرجوازية الوطنية في الدول الأخرى (السفارات والقنصليات). كما جعلت الدولة، في هذه الحقبة، من النشاط العسكري (نحو الخارج) وسيلة لحماية المصالح التجارية للأمة كلها ووسيلة للحفاظ على هيبتها. أما على الصعيد الداخلي فقد أصبح تدخل الدولة لحماية شكل الإنتاج السائد عن طريق التنظيمات القانونية للعلاقة بين العمل ورأس المال من أهم وظائف الدولة.

لقد أصبح التدخل في شؤون السوق من جانب الدولة أمراً ممكناً بعد دخول الرأسمالية مرحلة الاحتكار بسبب قلة عدد العاملين في السوق وسهولة التفاوض والاتفاق معهم.

وصدرت قوانين عديدة (قوانين منع الاحتكار مثلاً) توحي بأنها تعمل على حماية المستهلك، إلا أن المستثمرين الكبار التفوا عليها واستفادوا من قوانين أخرى دفعت بالتركز الرأسمالي إلى مراحل كبيرة (مثل قانون المشاركة المتعددة بأكثر من شركة) من دون أن يكون رصيد أموالهم مرتبطاً بواحدة منها (قانون دمج الشركات) وتقديم ضمانات الدولة لقروض الشركات (قانون دعم الشركات التي تعاني من صعوبات). إن الدولة، في مرحلة رأسمالية الدولة الاحتكارية، تتصرف كمالك لجزء من الدخل القومي الذي يدخل الخزينة العامة عن طريق فرض الضرائب وطريق الأوراق المالية والرقابة على الدورة النقدية، وإذا أضيف دور الدولة (كمقرض) في مجال التسليف يتبين أنها تمارس تأثيراً فعالاً في مجمل نظام علاقات الإنتاج في مجال الإنتاج والتوزيع والاستهلاك.

وثمة مثال يمكن ذكره هنا. فقد اتضحت، في حقبة الحرب العالمية الثانية وما بعدها محدودية قدرة حركة السوق على تنظيم الاقتصاد الرأسمالي بما يتناسب وظروف الحرب، وظهر أنه لم يكن على الدولة إقامة الصناعات العسكرية فقط، بل وَجَب عليها كذلك إدخال رقابة صارمة على توزيع مصادر الإنتاج المحدودة وظهر كذلك أنه كلما ازدادت عسكرة الاقتصاد اتسع إطار ملكية الدولة في المجال الاقتصادي، الأمر الذي ارتبط منذ البدء ارتباطاً مباشراً أو غير مباشر بإنتاج الأسلحة.



إدارة الأعمال

إدارة الأعمال management هو علم وفن استخدام الموارد المتاحة في مشروع أو مؤسسة أو تنظيم على أفضل الوجوه الممكنة كماً وكيفاً وتكلفة وزمناً، لبلوغ أغراض مقررة. أو بعبارة أخرى هي علم وفن تنسيق عوامل (عناصر) الإنتاج سعياً وراء تحقيق أغراض مقررة لمؤسسة أو تنظيم. وذلك بالإفادة من جهد الإنسان والموارد المتاحة ووسائل الإنتاج على أكمل وجه.

وعوامل الإنتاج، بحسب التصنيف الكلاسيكي، هي الأرض واليد العاملة ورأس المال وعمليات التنسيق بينها. والإدارة administration هي القطاع الرئيس في عمليات التنسيق.

فمنذ أن أدرك الإنسان ضرورة العمل وأهمية تنسيق الجهود لبلوغ أهداف العمل المشترك برزت ضرورة وجود هيئة، في أي مشروع أو مؤسسة أو تنظيم، تتولى الإشراف على سير العمل وتنسيق جهود العاملين فيه، أي إدارته، فالإدارة تعني عملية صنع القرارات ومتابعة تنفيذها في التنظيم من جهة، كما تعني مجموعة الأفراد والمسؤولين الذين يصنعون هذه القرارات ويتابعون تنفيذها من جهة أخرى. ومن هذا المنطلق ثمة مفهومان لمصطلح «الإدارة» باللغة العربية يقابلهما في اللغات الأجنبية كلمة administration وكلمة management وهذان المفهومان ليسا شيئاً واحداً مع احتمال الخلط بينهما. فالإدارة في المفهوم الأول هي عملية تحديد أهداف مشروع ما وسياساته وتتبّع إنجازاته سواء كان ذلك التنظيم خاصاً أم عاماً، عسكرياً أم مدنياً، إنتاجياً أم خدمياً أم غير منتج، وكذلك مجموعة الأشخاص المسؤولين عن سير العمل في ذلك المشروع. ومن أهداف هذه الإدارة في مجال الأعمال business، بحسب مفهومها الأول (وتسمى اصطلاحاً الإدارة العليا) تحقيق إنتاج اقتصادي للمشروع، وبيع هذا الإنتاج مع الربح، وتنمية

الاستثمارات الداخلة في المشروع حتى النقطة التي تبدأ فيها عوائده بالتقلص. وإن العمل التنفيذي الذي يتولى متابعة تحقيق هذه الأهداف والسياسات يدخل في اختصاص الإدارة بمفهومها الثاني management ولذلك فقد اصطلح على أن يطلق عليها اسم «الإدارة التنفيذية» administrative management وقد يحدث الخلط هنا بين الإدارتين لأن رجال الإدارة التنفيذية يؤثّرون في الغالب في سياسة المشروع وأهدافه.

ولكي تقوم «الإدارة العليا» والإدارة التنفيذية بمهامها على أكمل وجه ممكن لا بد من وجود بنية هيكلية خاصة بالمشروع، أي وجود تنظيم له في صيغة محددة. وهذا التنظيم هو حجر الأساس الذي يقوم عليه بناء أي مشروع أو مؤسسة. وتكون مهمة الإدارة التنفيذية فيه تنفيذ سياسات الإدارة العليا ضمن إطار ذلك التنظيم. وتتحدد صيغة التنظيم بطبيعة المعضلات التي سيواجهها، وبالظروف التي ستُحل فيها تلك المعضلات، وبطبيعة الأفراد القائمين على التنظيم. وبسبب ازدياد التخصص في وظائف الإدارة التنفيذية فقد تصطدم (الإدارة العليا) للمشاريع بمشكلة التنسيق بين تلك الوظائف وتخصصها. وقد أدى ذلك إلى ظهور نظريات وحلول متباينة لتلك المشكلة، وإلى محاولات تحديد اختصاصات إدارة الأعمال أو الإدارة التنفيذية، ومهماتها ومجالات نشاطها، لذلك برز علم إدارة الأعمال لدراسة المشكلات الإدارية وإيجاد الحلول لها وعليه فإن إدارة الأعمال علم فرضه الواقع وأكده خضوع الكثير من تقنيات إدارة الأعمال للقياس والتحكم والتحديد. وقد حلَّت هذه التقنيات جزئياً محل الاعتماد على الأحكام الفردية والرأي الشخصي. ولكن التنسيق بين تقنيات الإدارة التنفيذية وتحديد درجات تعاون العاملين فيها يجعل من إدارة الأعمال علماً وفناً قائماً بذاته. ومع أن إدارة الأعمال طورت، بادئ ذي بدء، في ميدان الأعمال (التجارة والصناعة) فإن المبادئ الأساسية التي تقوم عليها قابلة للتطبيق في مختلف أنواع التنظيمات، وهذا ما يفتح الباب واسعاً أمام مستقبل «إدارة الأعمال» على أساس كونها علماً له أسسه وقواعده.

نشأة علم إدارة الأعمال وتطوره وأهميته:

يعد علم إدارة الأعمال من العلوم الحديثة النشأة في مجال الإدارة والاقتصاد. ولكن مفهوم الإدارة قديم تاريخياً، فهو يستند أساساً إلى سلطة الرؤساء وخضوع المرؤوسين لهم. وقد طَبَّقت مؤسسات ضخمة عريقة الأصول مفهوم الإدارة في تنظيماتها من أجل تنسيق العمل في دوائرها. ويأتي تنظيم الدولة والقوات المسلحة والتنظيم الكنسي في مقدمة هذه المؤسسات. وكان النظام الإقطاعي منذ العصور القديمة يقوم على التنظيم المتسلسل (الخطي)، ويمكن القول إن تنظيم أكثر المشاريع الصناعية التي قامت قبل القرن العشرين كان من هذا القبيل.

فمالك العمل هو مديره ومدبره،وقد تبلغ سلطاته مبلغ حق الملوك المقدس، وهو صاحب الأمر والنهي في مشروعه، وقد يتخطى بأوامره مراتب جميع موظفيه سواء كانت أوامره صحيحة أم غير صحيحة. وقد يستعين هذا المالك ببعض أفراد أسرته أو أقاربه في إدارة منشآته إذا تجاوزت في حجمها حدود طاقته.

وكانت كل القرارات الإدارية وتنظيمات العمل تقوم على أساس الخبرة الشخصية والتجربة والحدس. وقد أدت الثورة الصناعية في القرن التاسع عشر إلى نمو حجم الاستثمارات الصناعية الفردية والشركات الصغيرة وإلى مضاعفة رأس المال الضروري لتمويلها، وفرضت مكننة الصناعة ازدياد الطلب على الأموال إلى درجة لم يعد في وسع المصادر المالية للأفراد والأسر توفيرها بالغاً ما بلغ ثراؤها فكان أن عمدت المؤسسات الصناعية إلى بيع أنصبة من مشروعاتها إلى الجمهور في صورة أسهم. وأقرب الأمثلة إلى الذهن في هذا المجال تلك الإمبراطوريات الصناعية التي أقامها رجال من مثل هنري فورد أو أندرو كارنيجي أو جون روكفلر. إلا أنه في سياق التطور التاريخي للنظام الرأسمالي، ومع اتساع الملكية العامة للمؤسسات والمشاريع الصناعية في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين تحولت هذه المؤسسات من الملكية الفردية إلى ملكية

جماعية يستحيل - عملياً - إدارتها من مالكيها، وصار التقليد المتبع هو إدارتها عن طريق مجلس إدارة ينتخبه أصحاب الأسهم.

وهكذا غدت الإدارة مهنة مستقلة، وصارت الحاجة ماسة إلى وجود مديرين متفرغين يسيّرون العمل ويوجهونه، كما ظهرت الحاجة إلى وجود بنية هيكلية يعتمد عليها المديرون في عملهم الإداري. ويؤلف المديرون التنفيذيون والموظفون الكبار في المؤسسات الضخمة ما يعرف اليوم باسم «الإدارة العليا» ويليهم في المرتبة جماعة الموظفين والإداريين التنفيذيين التي تؤلف ما يمكن أن يطلق عليها مهمة تنفيذ سياسة الإدارة العليا وقراراتها وتوجيهاتها، ويأتي في المرتبة الثالثة فئة هي أقرب إلى الإنتاج الفعلي من سابقتيها، وتضم المشرفين supervisers، ورؤساء المشاغل (الورشات) foremen ورؤساء وحدات العمل،وثم الذين يتولون الإشراف المباشر على سير العمل وتنفيذ جدول الأعمال اليومي المقرر.

ولما كانت الإدارة في المؤسسات الكبيرة تضم أفراداً كثيرين ومن مستويات مسؤولية مختلفة فقد وجب على المدير أن يثبت جدارته وكفايته في عمله، وكان ذلك من دواعي الاهتمام بالطرائق العملية التي يمكن أن تبيّن مدى نجاح المدير أو إخفاقه. وقد تمخضت جهود الكثير من المديرين المبدعين ورواد حركة الإدارة العلمية عن ولادة علم جديد هو علم إدارة الأعمال وتعود بدايات هذا العلم إلى أواخر القرن التاسع عشر، وهو يعد علماً أمريكي النشأة، لأن أكثر مدارسه ومذاهبه وبحوثه التطبيقية ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية، وطورت على يد علماء ورجال أعمال أمريكيين.ولم يكن فريدريك وينسلو تايلور FredericWinslow Taylor أول من دعا إلى تطبيق الطرائق العلمية في الإدارة، إلا أنه، لا شك، ترك أعظم الأثر في هذا الميدان.

كذلك أسهم فرانك جيلبرت Frank Gilbert في ميدان الإدارة العلمية في دراساته حول الزمن والحافز time- and- motion التي سعى فيها إلى بيان الطرائق المثلى لبلوغ

الفاعلية القصوى في كل عمل صناعي. ومع أن الخبراء والمهندسين الصناعيين يستطيعون تحسين الإنتاج في أية شركة أو مؤسسة، إلا أن المدراء هم أفضل من يحدد الطرائق الناجعة لتنسيق العمل في المؤسسات الضخمة.

يرتكز علم إدارة الأعمال اليوم على قواعد ونظريات ومبادئ خاصة به. وما زال بعض هذه القواعد والنظريات موضع جدل بين عدة اتجاهات لم تتوصل بعد إلى رأي واحد حول مفهوم الإدارة بالمعنى العلمي - التقني الموائم للتطور المعاصر. ويسعى علم الإدارة في الوقت الراهن إلى التوفيق بين القيم الإنسانية ومتطلبات التطور التقني، وتحليل سلوك العوامل المؤثرة في الإنتاج والبيئة الداخلية للتنظيم، والتحكم بذلك السلوك في إطار العلاقة التي تربط تلك البيئة بالعوامل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والتقنية في العالم الخارجي.

ومع ضخامة الإنجازات العلمية والنفسية الاجتماعية والمعلوماتية التي حققتها مدارس الفكر الإداري من أجل تهيئة السبل لممارسة التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة على مستوى المشروع أو التنظيم، فإن علم إدارة الأعمال ما زال يسعى إلى طرح نظرية يمكن أن تطبق على كل الوظائف الإدارية في مختلف مستوياتها وفي جميع أنواع المشروعات والتنظيمات.

ورجال الإدارة من أكثر أفراد المجتمع دخلاً، فهم يتلقون أجوراً مرتفعة نسبياً وقد يمنحون حصصاً أو أسهماً في الشركات التي يديرونها.

وقد يحتل الموهوبون منهم مكانة مرموقة خارج عالم الأعمال، وربما اختيروا لشغل مناصب مهمة في الحكومة،وهذا ما يدفعهم إلى اكتساب مهارات سياسية ودبلوماسية كي يظلوا فاعلين في مناصبهم،والإدارة ليست قاصرة على مجتمع الاستثمارات الرأسمالي أو البرجوازي، فهي ضرورية كذلك في المجتمعات الاشتراكية والشيوعية. لأن من يدير معملاً في دولة اشتراكية سيواجه مشكلات كثيرة لا تختلف عن تلك التي يصادفها مدير

في دولة رأسمالية ومع أنه قد لا يحقق أرباحاً بالمفهوم الرأسمالي ليحتفظ بوظيفته فإن من واجبه أن ينسق بين مصادره المختلفة ليقدم إنتاجاً أو خدمة مقررة، ويتم تقويم عمله ومدى نجاحه فيه على أساس الزمن والوسائل والمواد التي يحتاج إليها للوصول إلى النتيجة المرجوة. ولما كان عمله ضرورياً على هذا النحو فهو يحصل على مكافأة عن هذا العمل في صورة أجر أو ميزات اجتماعية.

تنظيم الإدارة:

يمكن أن تفوِّض إدارة الشركة صلاحياتها بالتسلسل الخطي أو الشاقولي من الأعلى إلى الأدنى على غرار التنظيم العسكري. فتتسلسل صلاحيات المديرين من رئيس الشركة إلى كبار الإداريين التنفيذيين فرؤساء المصانع فرؤساء الأقسام فرؤساء المشاغل فالعمال. وهذا الأسلوب الخطي في التنظيم مباشر ومرن في المؤسسات الصغيرة، ولكنه قد يغدو صلباً جامداً في المؤسسات والشركات الكبيرة الضخمة. فإما أن تتركز الصلاحيات في القمة، أو أن تفوّض صلاحيات كثيرة إلى المنفذين الأدنى رتبة، فتصبح سلطة المنفذ غير منازع فيها، وقد يتدخل في كل واقعة عمل، وفي ذلك خطر كبير على سير الإنتاج في الشركة. وقد دل التنظيم الخطي على ضعفه في الأعمال العصرية الحديثة المعقدة تقنياً.

وثمة أسلوب آخر في الإدارة يقوم على مبدأ التخصص الوظيفي. في هذا النوع من التنظيم يُلزم كل مدير تنفيذي إدارة عمل محدد يكون قد مهر فيه. فيختص أحد المديرين بتدريب العمال، ويختص آخر بالإشراف على الإنتاج، وثالث بالتفتيش أو بصيانة الآلات والمكنات إلى آخر ما هنالك. وقد وجدت بعض الشركات أن هذا التخصص الوظيفي في الإدارة يُحسِّن سير كل عملية صناعية منفصلة، ولكن قد ينتج عنه تفاقم خلط الصلاحيات، فبدلاً من أن يقسم مئة عامل إلى عشر مجموعات يشرف على كل منها مشرف واحد، يكون للمئة عشرة مشرفين، وقد تضيع حدود المسؤولية هنا وتتشابك خطوط الاتصال إلى درجة خطيرة.

أما الأسلوب الثالث في الإدارة فمختلط يجمع بين التسلسل الخطي والتخصص الوظيفي، وهو الصيغة الأكثر مرونة لأي تنظيم حتى في القوات المسلحة، ويجمع بين محسنات الأسلوبين السابقين. ففي هذه الحالة ثمة رئيس واحد يعطي الأوامر لمجموعة عمال، وهو الذي يحدد عمل كل فرد منهم، ويتحمل مسؤولية أعمالهم أما بقية الرؤساء والمديرين التنفيذيين فليس لهم علاقة مباشرة مع العمال ويكون اتصالهم بهم عن طريق رئيسهم.

إن تطبيق هذا الأسلوب في الإدارة واضح في المخطط التنظيمي لمعمل بسيط. حيث توجد مختلف الوظائف والمهمات التي تعنى بها الإدارة. إذ من المتفق عليه أن للمعمل وظيفة تصنيعية - إنتاجية، ووظيفة بيع، ووظيفة شراء، وهي كلها وظائف أساسية لكي يكون المعمل منتجاً ويبيع إنتاجه. ولكن الصناعة الحديثة لا يمكن أن تقوم لها قائمة إذا لم تعترف بوظائف أخرى مساعدة وضرورية كالتصميم والدراسات وحفظ الوثائق وإدارة الأفراد. فلا بد من أن يصمم الإنتاج على نحو يلبي حاجة المستهلك.

ولا بد أن يتبنى المعمل كل الوسائل الفعالة لإنتاج سلعته، وهذا ما يفرض وجود سجلات تبين التكاليف واتجاهات البيع والإيرادات والنفقات وغيرها، كما يفترض وجود إدارة تتولى حل قضايا العاملين وتعاملهم مع نقابة العمل، وتمسك سجلاتهم وتخطط لتقاعدهم وتأميناتهم. وهذه الوظائف جميعها تدخل في نطاق الوظائف المساعدة، ويمكن للإدارة أن تَنْظِم هذه الوظائف في مخططها في فروع أو مكاتب أو أقسام أو مديريات، وقد يغدو ذلك المخطط كثير التعقيد في الشركات الكبيرة الكثيرة الفروع في طول البلاد وعرضها أو في الشركات الدولية المتعددة الجنسيات، والتي قد تضم مجموعة شركات لكل منها خططها وأطرها cadre.

وإضافة إلى الفروع والمديريات النظامية قد تؤلف في المؤسسة لجان خاصة للقيام بأعباء محددة، وقد تكون هذه اللجان دائمة أو مؤقتة تنتهي مهمتها بانقضاء عملها، ويرى

بعض رجال الإدارة ومنظريها أن مثل هذه اللجان، ولا سيما الدائمة منها، قد تشغل المنفذين عن أعمالهم الجارية، وينصحون بالاستغناء عنها، وحجتهم في ذلك أنه إذا كان تنظيم المؤسسة جيداً وإدارتها فاعلة، فإنها تستطيع معالجة كل المشكلات الطارئة بأسلوب مدروس. وقد رافق نمو المؤسسات وتضخمها تفاقم مشكلة المركزية في الإدارة أو لا مركزيتها، فإن كانت الإدارة شديدة المركزية يتجه الميل إلى حصر كل القرارات بالإدارة العليا، ويجب على كل منفذ أن يمرر المشكلة الطارئة إلى المستوى الأعلى، بدلاً من أن يسعى إلى حلها. حتى تبلغ النقطة التي تقف عندها. ويجب، في هذه الحالة، على المستوى الأعلى أن يطلع على أمور هو خالي الذهن منها، وقد يعمد إلى جمع مجموعة من المستشارين والخبراء حوله يساعدونه في عمل كان يمكن أن ينفذ في مستواه الأصلي على أفضل وجه ممكن، كما أن العبء الذي يلقى على عاتق الإدارة العليا يغدو في هذه الحالة ثقيلاً جداً ولو بمساعدة الحاسوب والدارة التلفزيونية المغلقة وغيرها من وسائل الاتصال الداخلي.

وتجنباً لمثل هذه المواقف قد تلجأ بعض المؤسسات الضخمة إلى تجزئة أنشطتها اختيارياً إلى وحدات عمل صغيرة نسبياً لتتيح لمديريها أكبر قدر من الفاعلية في صنع القرارات، ولكي توجد جواً من التنافس داخل فريق الإدارة ليكون لكل منهم نصيبه من المسؤولية وحصته من الأرباح والخسائر، ويدرك كل واحد منهم ما هي حقوقه وواجباته. ولكن قد يكون لهذه اللامركزية مثالبها أيضاً، وهي على كل حال ليست الأسلوب الأمثل، وإن مصطلحي المركزية واللامركزية ليسا مطلقين، فلا توجد مؤسسة أو تنظيم ذو شأن فيه مركزية تامة أو لا مركزية تامة.

أدوات الإدارة:

إن اختيار العاملين في الإدارة من أكثر الأمور حيوية لأية مؤسسة أو تنظيم، وتحدد كل وظيفة في المؤسسات الحديثة بشروط المهام المنوطة بها وعلاقتها بالتنظيم كله. ويتم اختيار الأفراد لشغل هذه الوظيفة أو تلك على أسس المؤهل والخبرة. ولكن ذلك غير كاف لشغل الوظائف المهمة، إذ لا بد من تحري بعض العوامل الأخرى التي تساعد المدير التنفيذي على حسن العمل كاستعداده للتعاون مع الآخرين وسرعة تواؤمه مع الوسط الخارجي. ويواجه المرشحون لشغل مناصب الإدارة جملة من الاختبارات النفسية والعقلية، ولكن التوظيف على هذا الأساس قد يأتي بنتائج مخيبة في كثير من الأحيان، ويرى رجال الإدارة أن تستخدم هذه الاختبارات بحكمة وتروٍ، ولا يمكن الحكم على نجاح الموظف الإداري الجديد في عمله إلا بمضي بعض الوقت، وبعد أن يجتاز بنجاح سلسلة من المواقف التي تعترض سبيله.

وثمة كثير من المديرين يستندون في صنع القرار إلى إحساسهم الشخصي من دون الرجوع إلى ما يعرف بالطرائق العلمية، ومع ما في ذلك من خطر وخطأ، فإن الواقع يدل على ما للخبرة من أهمية في نجاح كل عمل، ومن أولى مهمات الإدارة إتاحة السبل أمام مديريها التنفيذيين المستقلين لاكتساب أكبر قدر من الخبرة كلما صعدوا سلم الإدارة.

وقد يدخل في نطاق الخبرة الإدارية استخدام الحاسوب أو بعض الأجهزة المكتبية المؤتمتة ويمكن أن يخضع العمل في بعض مجالات الإدارة للقياس والمنطق العلمي. كأن يتم جمع المعطيات وتغذية الحاسوب بها بتطبيق تقنيات البرمجة الخطية أو البحث العلمي أو باستخدام الطرائق الرياضية والإحصاء من أجل تحقيق أحسن النتائج في أقصر وقت، ولا سيما في مجال حساب التكلفة أو التخطيط أو إعداد جدول الإنتاج وتتبّع نتائجه واستخدام وسائل النقل وغيرها.

وقد تفيد برامج التدريب المخططة في تحسين أساليب الإدارة وإكساب المديرين الخبرة اللازمة، وتطبق في المؤسسات والشركات الكبيرة أساليب تدريب تكاد تقارب ما هو متّبع في المستويات العليا من القوات المسلحة، كالمشاريع ولُعب الحرب، فينقسم رجال الإدارة إلى مجموعات يتولى كل فريق منه تمثيل شؤون إحدى الشركات المزاحمة في السوق، ويتبارى الجميع في مدى يوم أو يومي عمل لتحقيق أفضل النتائج المحتملة للشركة التي يمثلها عن طريق اتخاذ القرارات وتحديد الأسعار ووضع خطط التسويق والإنتاج والتطوير المحتملة بناء على حاجة السوق وردود فعل الفرق الأخرى مع الاستعانة بالحاسوب والتقنيات المتوافرة.

ومهما توافر لصانع القرار من أدوات علمية ورياضية فإن القرار الصحيح الذي يتخذه مرهون بقدرته على المحاكمة الصحيحة، ولاسيما ما يتعلق بالأعمال الصناعية المستقرة والقائمة على أسس ثابتة والتي تتطلب زمناً كي تعطي مردودها كاملاً. وقد يكون هذا الزمن نصف سنة أو سنة أو خمس سنوات أو أكثر، ولاسيما المشروعات الكبيرة القائمة على أدوات باهظة التكاليف. فهنا تغدو المحاكمة والإحساس الداخلي مطلوبين لمناقشة المعطيات التي يقدمها الحساب العلمي، كحساب التكلفة مثلاً. لأن هذا الحساب لا يمكن أن يكون مقيداً بضوابط ثابتة، وإذا كان الأمر كذلك فإن كل الحسابات التي تتعلق به تبقى قابلة للمناقشة. ولا يمكن في الواقع تقديم معطيات قريبة من الدقة إلا في ضوء المحاكمة المنطقية للحالة المطلوبة، وتزداد المعطيات غير المؤكدة بسبب نقص المعلومات المتوافرة عن اختيارات المستقبل. وهي تؤثر في قرارات المديرين في المؤسسة وفي المؤسسات المنافسة. والإدارة الناجحة هي التي تستفيد من أكثر الأساليب الرياضية ومن الخبرة ومن حسن محاكمة رجال الإدارة فيها.

الإدارة في البلدان الاشتراكية:

كان الاتحاد السوفييتي قبل زواله يدعو إلى تبني النظام الاشتراكي في العالم منذ عام 1917، وقد طبق الاتحاد مبدأ تسييس الإدارة في المؤسسات الاشتراكية ضماناً لولاء جهاز الإدارة وتوجيهه نحو تحقيق أهداف الدولة في مجال الدفاع والتنمية. وسارت على منهج الاتحاد السوفييتي، مع بعض الاختلاف في التطبيق، دول كثيرة تبنت النظام الاشتراكي أساساً لبناء مؤسساتها واقتصادها. واستند هذا النظام عموماً إلى مبدأ مركزية التخطيط والرقابة على تنفيذ الخطة العامة المقررة لكل مؤسسة، ومبدأ نظام الأجور والحوافز على أساس القاعدة «من كل بحسب طاقته ولكل بحسب عمله» وقد أدخلت تعديلات كثيرة على خطط العمل المبنية على المبادئ السابقة في كل دولة من دول المنظومة الاشتراكية بحسب الظروف التي أحاطت بها. فتبنى الاتحاد السوفييتي في عام 1965 – على سبيل المثال – تعديلاً في أسلوب إعداد الخطة العامة للدولة، يبدأ بموجبه التخطيط من القاعدة ومن مستوى الوحدة الاقتصادية، في إطار علاقة مباشرة بين الأهداف المحددة للمؤسسة وأولويات الخطة «القطاعية» وأهداف التنمية الشاملة للاقتصاد الوطني.

وأعطيت الإدارة التنفيذية في المؤسسات الاشتراكية حرية أكبر، كذلك دار حوار مكثف في الاتحاد السوفيتي، قبل انهياره، لتعزيز مسؤولية الإدارة والمؤسسة كلها عن نتائج تنفيذ الخطة المقررة لها على أساس تعزيز ديمقراطية الإدارة وزيادة استقلالها الإداري والمالي.

واتخذت إجراءات واسعة في إطار سياسة إعادة البناء (البيريسترويكا) من أجل التحول إلى اقتصاد السوق، وأدى ذلك إلى تبدل كبير في أساليب إدارة المؤسسات الاقتصادية في جمهورية روسية الاتحادية التي ورثت الاتحاد السوفييتي.



إدارة الأفراد

تعد إدارة الأفراد gestion du personnel بوصفها أحد ميادين إدارة الأعمال الرئيسة، علماً حديث العهد نسبياً. ويكاد نشوء هذا العلم يقترن بنشوء حركة الإدارة العلمية التي تزعمها فريدريك تايلور في مطلع القرن العشرين في الولايات المتحدة الأمريكية. وكان للنتائج التي توصل إليها تايلور حول استخدام مقاييس الحركة والزمن أداة رئيسة في زيادة الإنتاج وأسلوباً يحقق العدالة في احتساب أجور العاملين، أهمية كبرى في اعتمادها من رجال الأعمال عامة، والإدارة الصناعية بوجه خاص، لتحسين مستوى الأداء وتخفيض تكاليف الإنتاج وزيادة ريعية المشروعات. إلا أن حركة الإدارة العلمية لم تستطع أن تقرن نتائج دراساتها بالاهتمام اللازم بالجانب الإنساني بوصفه أحد العوامل الأساسية لزيادة مستوى الإنتاج وتحسين نوعيته لأنها ارتكزت على ركائز مادية بحتة.

ومع ذلك، فقد كان للإدارة العلمية فضل كبير في إيقاظ دوافع الشعور بأهمية الإنسان، ودراسة أحاسيسه، وتعرف محددات سلوكه في الأداء، والعناية به بوصفه أساس أي نهوض أو تقدم. وفي الوقت نفسه، بدأ الاهتمام بالبحوث العلمية المتعلقة بالنشاط الإنساني يتزايد ولا سيما في مجال علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي والعلاقات الإنسانية وقواعد السلوك البشري، في الوقت الذي اشتد فيه ساعد النقابات العمالية في أمريكة وأوربة مطالبة بتحديد علاقات العمل وتحسين ظروف أدائه، مما أدى إلى تطور مفهوم إدارة الأعمال بصفة عامة، وتطور الجانب الذي يعنى بشؤون الأفراد العاملين منها بصفة خاصة، وكذلك زيادة المهام والمسؤوليات الملقاة على عاتق إدارة الأفراد كي تتمكن من تكوين قوة عمل قادرة على الأداء بفاعلية أكبر وراغبة في هذا الأداء. ولقد عد ذلك إطاراً عاماً وشاملاً للأهداف المتوخاة من إدارة الأفراد بقصد تحسين الإنتاجية بمؤشراتها الكمية والنوعية معاً.

ومن جهة أخرى، تعزز دور إدارة الأفراد وأهميتها بعد صدور التشريعات الحكومية الناظمة لعلاقات العمل والعاملين، وفرض استخدام بعض من مهامها على مشروعات الأعمال، كتحديد نظم دفع الأجور وأساليبها، وأسس إجراءات التعيين والترفيع والتوصيف والتدريب، التي تعد بحق من أهم مسؤوليات إدارة الأفراد ومهامها.

وعلى هذا الأساس، فإن نشاط إدارة الأفراد يتجه نحو تحقيق الاستخدام الأمثل للقوى البشرية العاملة في المؤسسة وتنمية قدراتها ومهاراتها وحفزها في أداء أعمالها طواعية، كي يتسنى للطاقات الكامنة فيها الانطلاق من عقالها وتفجير مواهبها. وإذا كان بعضهم يحاول أن يعبر عن إدارة الأفراد بعبارات أخرى كإدارة القوى العاملة أو إدارة العلاقات الإنسانية أو الهندسة البشرية تمييزاً لها من أي نشاط إداري آخر يعنى بالشؤون المادية في المؤسسة، فيمكن تعريف إدارة الأفراد بأنها الجهاز التنظيمي الذي يمارس نشاطاً منظماً وهادفاً فيما يختص بشؤون الأفراد العاملين في المؤسسات سواء أكانت اقتصادية أم غير اقتصادية، ويتجلى هذا النشاط المنظم في وضع البرامج السياسية التي تحكم علاقات الأفراد فيما بينهم من ناحية أولى، وبينهم وبين الإدارة من ناحية ثانية، وفي تنفيذ هذه البرامج والخطط التي تهدف إلى استخدام الأفراد الاستخدام الأمثل والمحافظة عليهم قوة عمل قادرة على الأداء الجيد وراغبة في الاستمرار فيه.

وعلى أساس ذلك الهدف المتوخى من إدارة الأفراد والوسائل اللازمة لتحقيقه، يمكن القول إن مسؤوليات إدارة الأفراد لا تنحصر في جهاز تنظيمي معين، وإنما تتعداه لتصبح من مهام كل من تناط به المسؤولية عن عمل الآخرين سواء أكان مشرفاً على فئة صغيرة من العاملين أم رئيساً لقسم أم مديراً. وبهذا المعنى فإن نطاق إدارة الأفراد يتسع ليشمل وظيفة كل شخص - مهما كانت مرتبته - يشرف على عمل أفراد آخرين في المؤسسة بما يضمن توجيه أدائهم نحو زيادة الإنتاجية والوصول إلى علاقات عمل يغلب عليها الانسجام والتعاون بين قطبي المؤسسة: الإدارة والعاملين من دون أي تنافر أو

تنازع. وفي ضوء هذا التصور ليس هناك حدود أو نطاق محدد يمكن للمرء أن يفصل فيه مهام إدارة الأفراد ومسؤولية كل من يقوم بالإشراف على عمل آخرين جزءاً من عملية إدارة الأفراد.

وإذا كان تحقيق الأهداف يتطلب وجود خطط وبرامج وسياسات محددة، فليس من الضروري أن يضمن وجود مثل هذه الخطط والبرامج الوصول إلى أهداف المؤسسة على النحو المرغوب فيه، بل لا بد من اتخاذ الإجراءات المناسبة لتنظيم عملية تنفيذ تلك الخطط والبرامج. وتتوقف عملية التنفيذ هذه على حصر أنواع الأعمال والوظائف المطلوب أداؤها وتحديدها وتصنيفها في مجموعات أو فئات متجانسة، ومن ثم توزيع الأفراد العاملين في المؤسسة عليها. أو بعبارة أخرى، يتوقف تحقيق أهداف المؤسسة على مدى وجود تنظيم جيد يحدد موقع كل فئة أو مكانتها في أعمال المؤسسة (إدارة، قسم، شعبة وما شابه ذلك).

ومن بين هذه الأعمال الوظائف الخاصة بشؤون الأفراد أو ما يسمى «إدارة الأفراد».

ولتحديد مكانة إدارة الأفراد أو موقعها في تنظيم المؤسسة لا بد من تحديد أشكال البنية التنظيمية للمؤسسة - مهما كان حجم هذه المؤسسة - أي ما يسمى بهيكلها التنظيمي. فمن المعروف، أن هناك مجموعة من المرتكزات يبنى على أساسها الهيكل التنظيمي للمؤسسة وتعد في الوقت نفسه محددات لخصائص ذلك الهيكل وسماته وهناك خمسة أشكال رئيسة للهيكل التنظيمي، هي:

- الهيكل التنظيمي المبني على أساس الأنشطة الرئيسة والثانوية والفرعية في المؤسسة.
- الهيكل التنظيمي المبني على أساس أنواع منتجات المؤسسة من السلع والخدمات المنتجة وأصنافها.
- الهيكل التنظيمي المبني على أساس مراحل العمل والإنتاج.

ـ الهيكل التنظيمي المبني على أساس الأقاليم الجغرافية (المركز والفروع).

ـ الهيكل التنظيمي المبني على أساس الفئات التي تتعامل معها المؤسسة أو المشروع.

وفي جميع الأحوال، تتوقف مكانة إدارة الأفراد وموقعها في البنية التنظيمية، على حجم المؤسسة وطبيعة أنشطتها ومدى تجهيزها الفني ومستوى التقانة المستخدمة فيها. فإذا كان شكل التنظيم مبنياً على أساس الأنشطة، فإن إدارة الأفراد تعد نشاطاً رئيسياً، ويكون لها كيان مستقل، شأنها في ذلك شأن الإدارات الرئيسة الأخرى كإدارة الإنتاج وإدارة التسويق والمبيعات والإدارة المالية وغيرها. وإذا كانت المؤسسة موضوع البحث تملك فروعاً في مناطق وأقاليم جغرافية متعددة، فإن «إدارة الأفراد» التي توجد في المركز تكون هي المسؤولة عن وضع البرامج ورسم السياسات الخاصة بشؤون العاملين في المركز وفي الفروع على حد سواء.

وفي حال بناء التنظيم العام للمؤسسة على أساس أنواع المنتجات وأصنافها يكون لإدارة الأفراد مكانة رئيسة وتتبع لها وحدات فرعية تختص كل واحدة منها بتنفيذ سياسات إدارة الأفراد الرئيسة وبرامجها فيما يتصل بنوع المنتج أو صنفه. ويحكم بين هذه الوحدات أو بينها وبين الإدارة الرئيسية نظام من علاقات التعاون وقواعد التنسيق. كذلك يطبق هذا النوع من التنظيم في حال كون الهيكل التنظيمي للمؤسسة مبنياً على أساس مراحل الإنتاج، أو على أساس فئات المتعاملين مع المؤسسة، إذ يكون لكل فئة من هؤلاء المتعاملين (أو مجموعة فئات متماثلة) وحدة إدارية (قسم أو شعبة...) تتبع الإدارة المركزية التي تعنى بشؤون الأفراد عامة. كما هو الحال - على سبيل المثال - في شركات التأمين الكبيرة، حيث توجد وحدة إدارية لشؤون العاملين في كل إدارة متخصصة بفئة من المتعاملين معها كإدارة التأمين على الحياة أو على النقل والتأمين من الأخطار أو الحريق أو إعادة التأمين وسواها.

وبذلك فإن مكانة إدارة الأفراد تظهر مع ظهور البنية التنظيمية للمؤسسة، وتتطور وتتسع في أداء مهامها ووظائفها تبعاً لتطور النشاط فيها، ولكن مما يميز إدارة الأفراد من غيرها من الإدارات الأخرى انتشار مهامها ومسؤولياتها لتشمل الإدارات الأخرى في المؤسسة ما دامت تختص في تعاملها مع الإنسان. فإذا كانت مهام إدارة التسويق مثلاً تقتصر على دراسة الأسواق وحجم الطلب المستقبلي وسبر حاجات المستهلكين وأذواقهم، أو إذا كانت إدارة الإنتاج مسؤولة عن هندسة المنتجات وإنتاج الكميات اللازمة بالمواصفات المحددة وفقاً لحاجات المستهلكين وأذواقهم، فإن مهام إدارة الأفراد واختصاصاتها تتسع لتشمل كل الإدارات الأخرى وليس الإدارتين المذكورين في المثال فحسب.

وبغض النظر عن فلسفة الإدارة في اختيارها النموذج التنظيمي الذي تراه أكثر ملاءمة لأداء فعالياتها، فإن الشيء الذي يجب أن يؤخذ في الحسبان هو بناء تنظيم يحقق لها الوصول إلى أهدافها على أفضل وجه ممكن، أي الوصول إلى أفضل النتائج بأقل ما يمكن من الجهد والتكلفة، إن الوصول إلى مثل هذا المستوى من التنظيم يتطلب توافر شروط أربعة هي:

- ضمان وجود نوع من التنسيق في اتخاذ القرارات بين إدارة الأفراد من جهة وإدارات المؤسسة الأخرى من جهة ثانية، على نحو يحقق مبدأ المواءمة والانسجام والكفاية في أداء الأعمال من دون أية حساسية أو ازدواجية في الأداء.

فالتنظيم الجيد هو ذلك الذي يؤدي إلى إقامة صلات تعاون بين جميع وحدات الهيكل التنظيمي في المؤسسة على نحو يقضي على جميع أسباب التنازع في أداء الاختصاصات ويبين بوضوح حدود المسؤوليات بين جميع المشرفين والرؤساء في الإدارات المختلفة وبين العاملين في إدارة الأفراد.

- التوافق بين المبادئ التنظيمية المعتمدة في المؤسسة وقدرات العاملين في إدارة الأفراد ذاتها وخبراتهم.

- التوافق بين النفقات المترتبة على أداء أية وظيفة في إدارة الأفراد ومقدار المنفعة التي تعطيها تلك الوظيفة أو المتوقع الحصول عليها مستقبلاً.

- القدرة على التكيف والمرونة في بنية إدارة الأفراد في التعامل مع المتغيرات الفنية والاقتصادية والاجتماعية في المؤسسة نفسها وفي البيئة التي تعمل في نطاقها.

وبصفة عامة إما أن يأخذ شكل التنظيم في إدارة الأفراد طابع المركزية أو اللامركزية.

ويقصد بمركزية التنظيم في هذا المجال ممارسة إدارة الأفراد لوظائف الإدارة التقليدية من تخطيط وتنظيم ورقابة وذلك في المجالات المتعلقة بشؤون الأفراد سواء في المركز أم في الفروع لتنفيذ البرامج والسياسات المعتمدة من قبلها ولا سيما بالاختيار والتعيين والتدريب والأجور والتوصيف وتقويم الأداء، والتحقق من تنفيذ تلك السياسات والبرامج من قبل الوحدات الأخرى.

أما اللامركزية في التنظيم فتعني إعطاء وحدات (أو فروع) إدارة الأفراد الصلاحيات اللازمة في وضع البرامج والسياسات بما يتفق مع ما تراه مناسباً في نطاق عملها، شرط أن يخدم ذلك الهدف العام لإدارة الأفراد وهو إيجاد قوة عمل قادرة على أداء عملها. كما تكون تلك الوحدات مسؤولة عن نتائج تنفيذ سياساتها.

والتنظيم الأكثر فاعلية هو ذلك الذي يجمع بين مزايا المركزية واللامركزية في أداء مهام إدارة الأفراد على أفضل نحو ممكن.

مهام إدارة الأفراد:

تسهم إدارة الأفراد بدور أساسي في تحقيق أهداف المؤسسة عن طريق توفير احتياجاتها من القوى العاملة وضمان استخدام هذه القوى الاستخدام الأمثل، والمحافظة

على استمرارها في العمل مدفوعة برغبة ذاتية. وعلى هذا الأساس تبذل إدارة الأفراد جهداً منظماً وواعياً وموجهاً نحو تحقيق الأهداف العامة للمؤسسة وأهدافها الخاصة بها باستخدام مواردها البشرية المتاحة. وبعبارة أخرى، يتجه نشاط إدارة الأفراد نحو تكوين قوة عمل قادرة على الأداء وراغبة فيه، وغايتها رفع مستوى الكفاية الإنتاجية للمؤسسة بحسن استخدامها للعنصر البشري فيها.

تعنى إدارة الأفراد، قبل كل شيء بالإنسان بوصفه الوسيلة والغاية معاً ،فهو وسيلة لأنه يمتلك طاقات وقدرات عضلية وعقلية عظيمة الفائدة إذا أمكن ضبطها وتوجيه استخدامها نحو الاتجاه المطلوب طواعية واختياراً، وهو غاية لأنه لا يمكن أن يعد مصدر قوة عمل مجردة، وإنما ينظر إليه على أنه مخلوق بشري له مشاعره وأحاسيسه وآماله ويبذل جهداً مبدعاً من أجل طموحاته وإشباع حاجاته الآنية والمستقبلية الظاهرة منها والمستترة.

وبذلك يمكن القول إن مهام إدارة الأفراد كلها تنضوي في مجموعتين أساسيتين من الوظائف. تتعلق المجموعة الأولى بتكوين قوة عمل قادرة على الأداء بأعلى فاعلية، وتسمى هذه المجموعة من الوظائف بوظائف زيادة المقدرة على العمل.

أما المجموعة الثانية من الوظائف فتتجه بنشاطها نحو تحقيق عنصر الرضا والرغبة في الأداء أو ما يسمى بوظائف الرغبة في العمل.

ومن المعروف أن زيادة المقدرة على العمل لأي إنسان تتوقف على عدة عوامل منها ما هو وراثي كالقدرات الطبيعية، ومنها ما يكتسب اكتساباً عن طريق التعلم والتدريب والمران. وبصفة عامة يمكن القول إن مهام اختيار العاملين وتعيينهم وتدريبهم وتوصيف الوظائف وتقويمها وتهيئة ظروف العمل المناسبة هي من عداد وظائف زيادة المقدرة على العمل.

أما وظائف الرغبة في العمل فهي تلك الوظائف التي تكون مبنية على أساس دوافع الفرد والعوامل المؤثرة في هذه الدوافع والتي منها على سبيل المثال الوسائل الخاصة بإشباع الحاجات المادية والمعنوية. ومن هذه الوظائف سياسات الأجور والحوافز والأنماط المتبعة في القيادة والإشراف والاتصالات.

وفي الحقيقة من الصعب الفصل بين وظائف المجموعتين المذكورتين، ذلك لأن المجموعتين متداخلتان تؤثر كل منهما في الأخرى، فسياسات الأجور والحوافز وتهيئة ظروف العمل مثلاً عناصر أساسية في تحقيق درجة عالية من الرغبة والرضا، كما أنها في الوقت نفسه عوامل مساعدة في زيادة مقدرة الأفراد على العمل.

أما أهم المهام الملقاة على عاتق إدارة الأفراد فهي:

التخطيط للاحتياجات: وهو يشتمل على ثلاثة مهمات رئيسية. ترتكز المهمة الأولى على جميع المعلومات والبيانات عن الوظائف والأعمال الحالية في المؤسسة وقوة العمل المتاحة فيها وتجهيزها لحصر الوظائف وتحديد اختصاصاتها وطبيعة مسؤولياتها والعلاقات القائمة فيما بينها وعدد شاغليها وصفاتهم من حيث قدراتهم ومؤهلاتهم ومستوى خبراتهم ومهاراتهم. ومدى توافق تلك الصفات مع متطلبات الوظائف والأعمال التي يؤدونها وشروطها، كما تهدف هذه العملية إلى تحديد اتجاهات حركة العاملين في السنوات الماضية ورصد حالات الفائض والعجز في العمالة وتتبعها واحتساب نسبة دوران العمل على أساسها.

وأما المهمة الثانية فهي توصيف الأعمال والوظائف في المؤسسة، ويعد هذا التوصيف من أهم مسؤوليات إدارة الأفراد. ويتلخص في جمع الحقائق والمعلومات اللازمة عن المهام والواجبات التي يجب أن تؤديها كل وظيفة (عمل)، وتحديد سلطتها ومسؤوليتها، والطريقة التي يجب أن تؤدى بها، وموقفها في الهيكل التنظيمي، وعلاقتها بالوظائف الأخرى، والظروف التي تؤدى فيها، ووسائل الأداء المستخدمة، والمواصفات

والخصائص التي يجب أن تتوافر في شاغلها أو شاغليها إذا كان أداؤها يتطلب استخدام أكثر من شخص واحد، ثم صوغ هذه الحقائق في نموذج معين يمكن منه تحديد معالم الوظيفة على النحو الذي يمكن إدارة الأفراد من الاستفادة منه في جميع المجالات المتعلقة بشؤون الأفراد.

وأما المهمة الثالثة فهي تحديد احتياجات المؤسسة من الوظائف والأفراد وعددها ويتم إجراء هذه العملية في ضوء النتائج التي يتم التوصل إليها من جراء القيام بالمهمتين السابقتين، وعلى أساس التغيرات الحاصلة أو المتوقعة في حجم النشاط والمستوى الفني والتقني في المؤسسة، والظروف القانونية والسياسية والاجتماعية في البيئة التي تعمل فيها، ولا سيما الظروف المؤثرة تأثيراً مباشراً أو غير مباشر في عبء العمل وقوته.

وعلى هذا النحو يتم تحديد الوظائف والأعمال اللازمة لأداء أنشطة المؤسسة وتحديد مضمونها وعدد الأفراد اللازمين للقيام بها استناداً إلى الخطط والبرامج المستقبلية.

الاختيار والتعيين: تهدف هذه المهمة إلى توفير نوع من التوافق والانسجام بين متطلبات العمل وشروطه من جهة، وبين مواصفات الفرد وخصائصه بما يمتلك من قدرات ومهارات ومؤهلات وما شابه ذلك من جهة أخرى. وإذا كان الاختيار يحقق مثل هذا الأمر فإن التعيين يأتي ليتمم عملية الاختيار في توفير التوافق بين متطلبات الوظيفة والخصائص الشخصية للفرد، ومن ثم توجيه هذا الفرد - بعد تسلمه العمل - وفقاً للأنظمة والقواعد المعمول بها في المؤسسة والقوانين النافذة فيها.

التدريب والتنمية الإدارية: ينحصر دور إدارة الأفراد في مجال التدريب والتنمية الإدارية بتحديد الاحتياجات التدريبية لجميع الأفراد العاملين في المؤسسة ومن ثم وضع البرامج اللازمة من أجل تلبية هذه الاحتياجات وتقويم النتائج النهائية لتلك البرامج. إذ لا يمكن أن يعد اختيار الأفراد وتعيينهم نهاية المطاف لإدارة الأفراد. وإنما يجب متابعة إعداد هؤلاء الأفراد وتوجيه قدراتهم ومهاراتهم وتنميتها بصورة مستمرة ومبرمجة بما

ينسجم مع أية تطورات فنية وتقنية. وتشمل عملية التدريب والتنمية تعريف العاملين القوانين والأنظمة والتعليمات، وتزويدهم بالمعارف اللازمة وأساليب العمل الجديدة، وكذلك تطوير مهاراتهم الإدارية لتمكين الأفراد المشرفين على وظائف الإدارة الأساسية من اتخاذ القرارات المناسبة في الأوقات المناسبة.

تقويم الوظائف والأعمال: ويقصد بهذه المهمة تحديد قيمة كل عمل أو وظيفة قياساً إلى قيم الوظائف الأخرى في المؤسسة الواحدة، والتقويم عملية منظمة تقوم بها إدارة الأفراد وتختص بموضوع الوظيفة، وذلك بوضعها في مستوى مادي معين من دون التعرض لشاغلها. أو بعبارة أخرى يهدف التقويم إلى تقدير قيمة الوظيفة في ضوء أوصافها ومتطلباتها وظروف تأديتها مقارنة بالوظائف الأخرى، ومن ثم ترتيب الوظائف من أجل وضعها في مكانها المناسب في سلم الوظائف الذي يحدد أولويات وظائف المؤسسة من حيث توافر عوامل التقويم الرئيسة فيها ودرجتها ومداها. ولا يرتبط التقويم مباشرة بأجر الوظيفة بل يعد وسيلة لوضع نظام عادل للأجور يزيل كل أسباب الشكوى والتذمر وعدم الرضا.

وتقوم إدارة الأفراد اعتماداً على عوامل التقويم المذكورة سابقاً وعلى أجزائها الفرعية أيضاً بإجراءات التقويم بإحدى الطرائق الوصفية كطريقة الترتيب وطريقة الدرجات أو بإحدى الطرائق الكمية كطريقة مقارنة العوامل أو طريقة النقط.

تخطيط سياسات الأجور والحوافز: يحتل موضوع الأجور والحوافز جانباً كبيراً من اهتمامات إدارة الأفراد. فقد تجذب سياسات الأجور والحوافز الأفراد المهرة للعمل في مؤسسة ما وتدفعهم لأداء العمل بكفاية عالية مع الإحساس بشعور الرضا والاعتزاز والرغبة في الاستمرار، أو قد تؤدي إلى العكس من ذلك تماماً.

ولكي تعطي الأجور والحوافز ثمارها في أداء منتظم وفعال تقوم إدارة الأفراد بتقديم اقتراحاتها للإدارة العليا فيما يتعلق بسياسات الأجور والحوافز التي تراها مناسبة أكثر من غيرها.

ولدى التخطيط لسياسات الأجور والحوافز لا بد من أن يؤخذ في الحسبان أمور ثلاثة هي:

معايير الإنتاجية ونتائج تقويم الأداء، ونتائج تقويم الوظائف والأعمال، والتشريعات والنظم الحكومية المتعلقة بالأجور ولا سيما سياسات الحد الأدنى لها.

وتقوم إدارة الأفراد لدى دراسة سياسة الأجور بمهمتين أساسيتين: الأولى: تحديد هيكل الأجور الذي على أساسه تقدم اقتراحاتها المتعلقة بطرائق دفع الأجور المناسبة. ولما كان تقويم الوظائف لا يتجه إلى تحديد الأجر مباشرة،فإن إدارة الأفراد تقوم في أثناء تحديدها لهيكل الأجور بحصر مجموعات وظائف المؤسسة بعدد محدود من الدرجات، ثم تقوم بتحديد معدلات أو فئات الأجر المقابلة لكل درجة من الدرجات الوظيفية. أما المهمة الثانية فهي وضع نظام للحوافز والمكافآت تستطيع إدارة المؤسسة بوساطتها توجيه سلوك الأفراد باتجاه الأداء المرغوب فيه.

القيادة والإشراف: تعد القيادة والإشراف ممارستان موجهتان للتأثير في سلوك العاملين وضبطه وتوجيهه على نحو يحقق الأهداف المرسومة للمؤسسة، وتقوم إدارة الأفراد، في هذا المجال، بتحديد القواعد العامة لنمط القيادة الذي يمكن الإدارة من كسب رضا العاملين وترسيخ قناعاتهم بأن مصالحهم الفردية لا تتعارض بأي وجه من الوجوه مع مصالح المؤسسة.

ولتحقيق ذلك، تعد إدارة الأفراد مسؤولة عن إرساء مبادئ القيادة الديمقراطية وأسسها، التي تنمي المهارات الفنية والفكرية والإنسانية لدى العاملين. ولقد أثبتت نتائج

الأبحاث التي أجريت على أنماط القيادة المتبعة ومستوى إنتاجية المؤسسة، أن اختيار المشرفين القديرين على قيادة مرؤوسيهم بأسلوب يدفع نحو تنمية مواهبهم وقدراتهم العلمية والعملية ويعزز فيهم روح المسؤولية والمشاركة، يحقق زيادة كبيرة في إنتاجية المؤسسة.

تصميم نظام الاتصالات: إن مهمة إدارة الأفراد في مجال الاتصالات ينحصر في تصميم نظام فعال للاتصالات يعمل على تحقيق المشاركة والتفاهم بين العاملين والإدارة. ويتطلب تصميم نظام اتصالات فعال اختيار الأدوات والوسائل التي تضمن تحقيق السرعة في إيصال المعلومات إلى جميع الاتجاهات اللازمة، والدقة والوضوح في إيصال المعلومات من دون تأويل أو تحريف، وسهولة استخدام النظام، واستجابة المرسل إليهم لإجراء المطلوب، بمعنى توفير القدرة على التأثير في سلوك الآخرين على النحو المطلوب.

تقويم الأداء: يقصد بتقويم الأداء قياس مستوى الأداء الفعلي لكل فرد أو مجموعة أفراد ومقارنته بالمستوى المطلوب وتشخيص أسباب انحرافات الأداء إن وجدت. ويعد تقويم الأداء أحد الأسس التي تستخدمها الإدارة لرسم سياسات الأجور والحوافز والترقية ووضع كل شخص في المكان الذي يتناسب مع قدراته ويتوافق مع مؤهلاته.

والمهمة الأساسية لإدارة الأفراد في هذا المجال لا تنحصر في قياس الأداء وإنما في اختيار المقاييس التي تضمن تحقيق الموضوعية في التقويم، أي المقدرة على قياس الأداء الفعلي من دون التأثير بأية مؤثرات خارجية، والثبات في التقويم، أي أن تكون النتيجة واحدة في جميع الحالات مهما كان عدد المقومين، وأخيراً الوضوح في القياس والسهولة في استخدام نتائج التقويم.

تهيئة ظروف العمل المناسبة: تقوم إدارة الأفراد بجميع الدراسات والإجراءات التي تمكنها من توفير الظروف الملائمة التي قد تسهم في زيادة المقدرة على العمل وتحسين

مستوى الإنتاجية وترغيب العاملين في الاستمرار بالعمل، وتعمل على التقليل من وقوع الحوادث ومن حالات ترك العمل والتأخر والغياب.

وتشمل ظروف العمل مجموعتين من الشروط هي: الشروط المادية كالإضاءة والتهوية والرطوبة وأوقات الراحة وما شابه ذلك. والشروط الاجتماعية، أو ظروف العمل الاجتماعية، التي تساعد على إيجاد نوع من العلاقات والصلات بين الأفراد خارج جو العمل كالتنظيمات غير الرسمية (الأحزاب والجمعيات والنوادي وغيرها) أو إقامة علاقات الصداقة مع الآخرين.

تؤدي إدارة الأفراد دوراً مهماً إذا استطاعت تهيئة ظروف العمل الاجتماعية التي لا تتعارض مع أهداف المؤسسة وسياساتها وتسهم في الوقت نفسه في إشباع بعض حاجات العاملين النفسية والاجتماعية.

سياسة العاملين والعلاقات العامة:

تتوقف فاعلية تنفيذ وظائف إدارة الأفراد ومهامها على السياسة التي تزمع إدارة المؤسسة أو الشركة تطبيقها والسير على هديها ويتجه موضوع هذه السياسات لدى ممارستها باتجاهين: الأول داخلي نحو الأفراد العاملين لدى المؤسسة، والثاني خارجي نحو البيئة التي تعمل فيها.

ويقصد بسياسة العاملين أو السياسة الداخلية مجموعة القواعد والمبادئ والأحكام الرئيسة والتي سيلتزمها جميع الأفراد العاملين في المؤسسة لدى ممارستهم الأعمال والأنشطة اللازمة لتحقيق أهدافها المنشودة، وتوضح سياسة العاملين الحدود العامة لكل وظيفة من وظائف إدارة الأفراد حتى لا يحدث أي احتكاك بين الإدارة والعاملين بشأنها.

وتسعى المؤسسات (الشركات) من وراء تطبيق السياسات الخاصة بالعاملين إلى تحقيق أهداف عدة منها إيجاد مفهوم موحد للقواعد والمبادئ وأساليب العمل يلتزمها جميع العاملين، وتحقيق نوع من العدالة النسبية في تعامل المؤسسة أو الشركة مع عامليها

بتطبيق قواعد ومبادئ تشمل جميع العاملين وتشيع جواً من الثقة بين العاملين والإدارة، وكذلك إيجاد نوع من علاقات التعاون والتنسيق بين مختلف إدارات المؤسسة بقصد تنفيذ البرامج والخطط على أفضل نحو ممكن، وزيادة كفاية الإدارة في اتخاذ القرارات.

ويمكن تقسيم سياسات العاملين بحسب الهيكل التنظيمي للمؤسسة، أو بحسب مهام إدارة الأفراد ووظائفها. وتؤدي السياسات التي توضع وفقاً للهيكل التنظيمي دوراً كبيراً في توجيه جميع أنشطة المؤسسة باتجاه تحقيق أهدافها العامة. وهناك أربعة أنواع من السياسات المبنية على أساس الهيكل التنظيمي هي:

السياسات العامة: وهي الإطار العام لمجموعة القواعد والأحكام والأنظمة التي تتناول السياسات المختلفة، والتي تعد موجهاً عاماً للإدارة العليا.

السياسات التنظيمية: وهي توجيهات عامة للمديرين في المؤسسة لمعالجة مشكلة ما أو أمور معينة.

السياسات التشغيلية: هي مجموعة مؤشرات يتقيد بها جميع المشرفين (الإدارة الدنيا) في أثناء تنفيذ الخطط والبرامج التشغيلية.

السياسات الإجرائية: ويخضع لأحكامها نشاط جميع الأفراد العاملين في المؤسسة.

أما السياسات الوظيفية فهي تلك السياسات المتعلقة بشؤون الأفراد الوظيفية كالاختيار والتعيين والتدريب والتوصيف والأجور والتقويم وما إلى ذلك من الفعاليات التي مر ذكرها بصدد مهام إدارة الأفراد.

إن نجاح سياسات العاملين في تحقيق الأهداف المتوخاة منها يتوقف على الخصائص التي يجب أن تتسم بها هذه السياسات. ومن أهم السمات التي يجب أن تتحلى بها سياسات العاملين: أن تكون القواعد والأحكام والمبادئ محددة بوضوح ولا تقبل التفسير أو التأويل. وأن تكون السياسات مفهومة من العاملين أنفسهم، ومن الفئات الخارجية ذات

العلاقة كالموردين والمستوردين وسواهم. وأن تكون مرنة تستطيع مواكبة التغيرات والمستجدات داخل المؤسسة وخارجها. وأن توفر إمكانية متابعة تطبيقها واحترام الجميع لها.

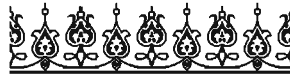
أما السياسات الخارجية نحو البيئة المحيطة أو إزاء المجتمع الذي تعمل في نطاقه المؤسسة فتهدف إلى إقامة العلاقات المتوازنة وتحقيق الصلات الطيبة بين المؤسسة ومختلف الفئات التي تتعامل معها أو ذات العلاقة غير المباشرة بنشاط المؤسسة وتدعى مثل هذه العلاقات «العلاقات العامة».

ومما يزيد من أهمية العلاقات العامة في الإدارة المفهوم الحديث لواجبات المؤسسة وجميع مشروعات الأعمال إزاء المجتمع. فبعد أن انفصلت الإدارة عن ملكية رأس المال وظهرت الشركات المساهمة التي يمتلك رأس مالها آلاف الناس الذين يعيشون في مناطق مختلفة ومتباعدة، وبعد أن تعزز دور الشركات والمؤسسات الحكومية في قيادة الاقتصاد الوطني في بعض الدول، أصبح للمؤسسات وظائف اجتماعية لها دورها في تحقيق أهداف عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية. فقد تستخدم بعض المؤسسات عدة آلاف من العاملين كما قد يكون لها علاقات مع عدد كبير من الموردين والمستوردين، إذ قد يصل عدد الزبائن الذين يستهلكون منتجات إحدى الشركات إلى الملايين، مما يحتم على الإدارة التخطيط لعلاقات منظمة مع كثير من الهيئات الاجتماعية وإقامة صلات ودية دائمة معها. وبصفة عامة تعرف العلاقات العامة بأنها عملية اتصال مستمر بين الإدارة وجمهور العاملين والمتعاملين وكسب ثقتهم وضمان قيام تفاهم متبادل بينهم بقصد تحقيق التوافق بين مصلحة المؤسسة ومصلحة المجتمع وتحسين الروح المعنوية للعاملين والإقلال من اضطرابات العمل. وبهذا المعنى فإن أعمال العلاقات العامة متصلة اتصالاً وثيقاً بالسياسات الداخلية للمؤسسة، ومن هنا تأتي أهمية التنسيق بين الوحدة الإدارية (إدارة أو قسم) المسؤولة عن العلاقات العامة من جهة وبين إدارة الأفراد من جهة أخرى.

وتختلف مهام العلاقات العامة وواجباتها من مؤسسة لأخرى بحسب الظروف المحيطة بها، كحجم الفئات ذات العلاقة بالمؤسسة وعددها والمركز المالي لهذه المؤسسة. وموقف الجمهور منها، والنظام السياسي والاجتماعي والاقتصادي للمجتمع الذي توجد فيه المؤسسة.

ويمكن حصر أعمال العلاقات العامة بالمهمات الخمس التالية: الاتصال بالهيئات والأفراد ذوي العلاقة بالمؤسسة كالعاملين والمساهمين والمستهلكين والموردين والهيئات الحكومية والمنظمات الاجتماعية وغيرها.

وتحديد وسائل الاتصال بالأفراد والهيئات وتصميمها كالمطبوعات، والإعلانات، والخدمات الاجتماعية، والبرامج والمحاضرات، وحفلات الاستقبال، والرسائل والأفلام وما شابه ذلك. والقيام بالبحوث والدراسات المتعلقة بفئات الجمهور المختلفة لمعرفة رغباتهم وآرائهم، وإجراء الدراسات الخاصة بالتطورات الاجتماعية والاقتصادية والسياسية. ورسم سياسات العلاقات العامة وتنسيقها وتحديد أهدافها وأساليب تنفيذها وتحديد نظم الاتصال مع الإدارة العليا والإدارات والأقسام المختلفة في المؤسسة لتنسيق العمل بين الجميع طبقاً للسياسات الموضوعة. وإدارة الأعمال في قسم العلاقات العامة بالكفاية المطلوبة والإشراف على جميع العاملين داخل القسم نفسه.



إدارة الإنتاج

الإنتاج هو أية عملية أو إجراء مصمم لتحويل مجموعة من عناصر المدخلات إلى مجموعة محددة من عناصر المخرجات. وإدارة هذه العملية المتعددة الأطراف هي المقصود من مصطلح إدارة الإنتاج Production management وإذا كانت أنظمة الإنتاج تيسر للمستهلك يومياً السلع والخدمات في حدود واسعة ،فإن إدارة هذه الأنظمة هي من أكثر الفعاليات أهمية في الوصول إلى إخراج أفضل لهذا الإنتاج ،وفي تحسين التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

إن المقولة المقبولة في العالم ،بوجه عام ،هي أن الموارد في كل مجتمع محدودة أما الحاجات فغير محدودة. والإدارة القادرة هي التي تعمل على إشباع أكثر ما يمكن من الحاجات عن طريق هذه الموارد المحدودة ،أي إن كفاية الإدارة تتحقق عندما تنجز الإدارة ما هو مطلوب منها باستعمال أقل ما يمكن من عناصر الإنتاج ،أو حين تنجز أقصى ما يمكن من الإنتاج باستعمال عناصر إنتاج محدودة. ومن هذه الزاوية يمكن القول إن الإدارة هي المسؤولة عن إنتاج الهدف المحدد كماً ونوعاً وتوقيتاً عن طريق استعمال عناصر الإنتاج (المدخلات) بنسب محددة تجعل تكلفة الإنتاج أقل ما يمكن.

ويعبر ما كتب عن إدارة الإنتاج عن مفهومين يتصلان بالإنتاج. يذكر المفهوم الأول أن الإنتاج يعني تصنيع شيء ما مادي ما باستعمال العمال والمواد والتجهيزات. وهذا المفهوم يقتصر على إنتاج السلع المادية فقط ،مثل: الملابس والغذاء والمنازل ،والأبنية على اختلاف أنواعها ،والسيارات ،والطائرات ،وأجهزة التلفزيون ،والأجهزة المنزلية الأخرى ،وما شابه ذلك.

ولا يدخل في هذا المفهوم الفعاليات التي لا تتضمن إنتاجاً مادياً والتي يشملها مصطلح الخدمات ،مثل: التعليم ،والخدمة الطبية ،والترفيه ،والأمن الداخلي.

أما المفهوم الثاني فيذهب إلى أن الإنتاج لا يعني الأشياء المادية فحسب ،وإنما يعني كذلك الخدمات ،وأن الإنتاج في مجال الخدمات هو إنجاز وظيفة لها منفعة.

والمفهوم الأول يعدّ المفهوم التقليدي الشائع الاستعمال حتى الآن. والذين يأخذون به ما يزالون يستعملون في شرح إدارة هذه الفعالية تعبير «إدارة الإنتاج». أما المفهوم الثاني فمفهوم جديد وموسع يروجه القائلون به على أساس أن المبادئ الأساسية التي تحكم الإنتاج المادي هي مبادئ صالحة لحكم الإنتاج الخدمي. ويستعمل هؤلاء في شرح إدارة هذه الفعالية تعبير إدارة العمليات **operations management** بدلاً من إدارة الإنتاج وذلك من أجل تمييز هذا المفهوم الجديد من المفهوم الأول.

المنظور التاريخي لتطور إدارة الإنتاج:

كان أول من لفت النظر إلى اقتصاديات الإنتاج الاسكتلندي آدم سميث Adam Smith عندما ظهر نظام المعمل. فقد كتب في عام 1776 كتاب «ثروة الأمم» ولاحظ فيه ثلاث مزايا اقتصادية أساسية لتقسيم العمل وهي: تطوير مهارة العامل الذي ينجز عملاً واحداً بصورة متكررة ،وتوفير الزمن الذي يضيع عادة في انتقال العامل من فعالية إلى فعالية تالية مختلفة ،واختراع الآلات أو الأدوات نتيجة لتخصيص العمال جهودهم لأعمال ذات بعد محدد.

ولكن سميث لم يستنتج هذه الأفكار عن طريق نظري. ففي نظام المعمل كان تقسيم العمل متطوراً كطريقة للإنتاج ذات معنى عام عندما يتم توظيف مجموعة كبيرة من العمال للإنتاج بكمية كبيرة. وفي مثل هذه الظروف تعدّ الطريقة التعاونية للإنتاج ذات معنى. وقد لاحظ سميث هذه الممارسة ،كما لاحظ المزايا الثلاث. وكتب عنها في كتابه ،وكان الكتاب حجر الزاوية في تطوير اقتصاديات الإنتاج ،لا لأن ملاحظات سميث ساعدت على السرعة في تقسيم العمل ،بل لأن سميث قد أقر بوجود ترشيد للإنتاج. أما التطوير

الفعلي فقد استغرق وقتاً طويلاً إِلى أن وصل أخيراً إِلى مرحلة التطور السريع الحقيقي ومن ثم انبعثت إِدارة الإِنتاج نظاماً من مرحلة وصفية نظرية لتأخذ خصائص علم تطبيقي.

وبعد آدم سميث أضاف الإِنكليزي تشارلز باباج Charles Babbage ملاحظات إِلى ما ذكره سميث ،وأثار عدداً من الأسئلة حول اقتصاد الإِنتاج وتنظيمه. كان باباج عالماً بالرياضيات ثم أصبح مهتماً بالتصنيع. وقد قاده استقصاؤه للعقل والتوجه العلمي إِلى التساؤل عن عدة ممارسات موجودة ،ووردت أفكاره في كتابه «اقتصاد الآلات والمصانع».

وافق باباج في عام 1832 على آراء سميث المتعلقة بالمزايا الاقتصادية الناتجة عن تقسيم العمل وأخذ مثالاً لذلك صناعة الدبوس ،فنتج لديه عن تحليل هذه الصناعة سبع عمليات تخصصية أساسية هي:

تصغير قطر السلك إِلى القياس المرغوب فيه ،تسوية السلك ،عمل نهاية الدبوس الحادة ،ليّ السلك وقطع الرأس ،جعل رأس الدبوس دقيقاً ،تبييض الدبوس لمنع الصدأ ،وضع الدبابيس المنتهية الصنع في أوراق أو ظروف أي تعبئة الدبابيس.

لقد لاحظ باباج مقدار الأجر المستحق لهذه الاختصاصات المختلفة ،ثم أشار إِلى أن جماعة العمل ،إِذا انتظمت بحيث ينجز كل عامل التتالي الكامل للعمليات ،فإِن الأجر المدفوع لهؤلاء العمال سيحدد بأجر المهارة المطلوبة للاستمرار في التتالي الكامل للعمليات وهي أكثر صوبة أو أكثر ندرة. وبتقسيم العمل تظهر مزية جديدة لم يتطرق لها سميث هي مبدأ تحديد المهارات أساساً لتحديد الأجر. ويعد ملاحظات سميث وباباج بسنوات ،استمر تقسيم العمل وتسارع في النصف الأول من القرن العشرين. لأن خطوط الإِنتاج الكبرى اليوم تمثل مبدأ تقسيم العمل المنفذ إِلى أقصى درجات أقسامه. وبالحقيقة فقد انتشر هذا المبدأ واتسع ،وما يزال مزيد من تقسيم العمل يحظى بالاهتمام والدراسة.

كان فريدريك تايلور الأمريكي Frederick V. Taylor (1856-1915) بلاشك الشخصية التاريخية المتميزة في تطوير حقل إدارة الإنتاج ،وذلك أن آدم سميث وتشارلز باباج كانا ملاحظين وكاتبين ،في حين كان فريديك تايلور مفكراً ومنفذاً معاً ،وكان كذلك ذا سلطة وإدارة قوية ،وإذا كانت سلطته قد جعلته موضع نقد في عدد من الحالات ،فإن هذه الصفة كانت مصدراً لإسهاماته العظيمة في تطوير إدارة الإنتاج.

إن الممارسات السابقة كانت تسمح للعاملين بأن يقرروا بأنفسهم الوسيلة التي سينجز بها الإنتاج ،وهكذا فإنهم صمموا كيف ينتجون جزءاً ما ،في ضوء مهارتهم وتجربتهم السابقة ،وكان الزمن وتكلفة الإنتاج موجهين بالطرائق التقليدية.

وكان تايلور عارفاً بهذه الممارسات لأنه دخل المجال الصناعي عاملاً ،ولكنه طور قدراته ورفض أن يستمر بهذا الطريق مع العمال الآخرين ،وبدلاً من ذلك أنتج أكثر ما استطاع. لقد تقدم بسرعة ووصل أخيراً إلى مركز يسمح بإجراء التجارب على بعض أفكاره. وللإحاطة بمدى إنجازات تايلور ،يجب أن نفهم أنه كان مبدعاً في بيئة إدارية كانت تسيطر عليها التقاليد القديمة وبينها ما يمنح العمال حرية تحديد طرائق التصنيع وحق الاحتفاظ بمعرفتهم أسرارَ مهنة في هذه البيئة الراكدة. وقد أدت أفكار تايلور إلى موجة تغيير في الفلسفة الإدارية هزّت بعض المنظمات من القمة إلى القاعدة.

بيّنت الفلسفة الجديدة لتايلور أن الطريقة العلمية يمكن ويجب أن تطبق على مختلف الجوانب الإدارية ،وأن الطرائق التي يُنجز بها العمل ،يجب أن تحددها الإدارة عن طريق التحقيق العلمي. لقد عدّد تايلور أربعة واجبات أساسية للإدارة يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تطوير علم لكل عنصر من عمل العامل ليحل محل الطرائق القديمة.

- الاختيار العلمي للعمال وتدريبهم وتطويرهم وذلك بدلاً من الممارسة السابقة التي تميزت بالسماح للعامل باختيار مهماته الخاصة وتدريب نفسه على أفضل ما يستطيع من الأعمال.

- تطوير روح التعاون الصادق بين العامل والإدارة لضمان تنفيذ العمل وفقاً للإجراءات المقررة علمياً.

- تقسيم العمل بين العمال والإدارة في حدود مسؤوليات كل طرف ،بحيث تأخذ كل جماعة العمل الذي يناسبها ،وذلك ،بدلاً من الحالة الأولى السابقة التي كان العمال فيها يتحملون القسط الأكبر من العمل والمسؤولية. وقد أدت هذه الأفكار الأربع إلى كثير من الفكر الجديد حول التنظيم الإداري ،وهي ،إلى حدّ كبير ،جزءٌ من الممارسة التنظيمية لإدارة الإنتاج في الوقت الحاضر.

لقد تطور عمل تايلور في الفكرة الأولى إلى حقل هندسة الطرائق وقياس العمل. وفي السنوات التي هي أكثر حداثة توسع هذا الحقل توسعاً كبيراً بمساعدة الأبحاث النفسية التجريبية وأصبح يدعى الآن بحقل الهندسة الإنسانية وله تطبيقات عامة في إدارة الإنتاج ،ومن الفكرتين الثانية والثالثة تطور حقل الأفراد بطرائقه الفنية لاختيار الأفراد وتعيينهم بالإضافة إلى الوظيفة التنظيمية للعلاقات الصناعية. وكان للفكرة الرابعة التي تتضمن تقسيم العمل بين العامل والإدارة استدلالات بعيدة المدى: فالوظائف الإدارية الأساسية للتخطيط والرقابة تناط الآن بالإدارة ،أما المشرفون المباشرون والعمال فيتركون أحراراً للتركيز على تنفيذ الخطط الموضوعة بعناية.

إن الموقف الصلب غير القابل للمساومة لفريدريك تايلور في تطوير أفكاره وتنفيذها سبَّب كثيراً من الجدل ،وقد عورض بقوة في عدة محافل.

شمل التطوير الأول رقابة الجودة وتقديمها إحصائياً إلى الصناعة من قبل الأمريكي وولتر شي وارت Walter She Wart في عام 1931. أما التطوير الثاني فكان في بروز نظرية اختيار عينة العمل في عام 1934 لدى تيبت Tippett ،وتتناول إجراء لاختيار العينة اللازمة لتحديد زمن العمل ومعايير الإبطاء وغير ذلك مما يتصل بالعمل.

بقي تنفيذ نظرية العينة التي قال بها تيبت نائماً قرابة عشرين سنة ،ثم وضعت موضع التطبيق في العقد السادس من القرن العشرين. ولا يزال هذا الإجراء يستعمل استعمالاً واسعاً ،ويحتمل أن يستمر في النمو لفوائده العملية الكثيرة.

لقد ابتدأ التطور الأخير في المفهوم والنظرية والطرائق الفنية لإدارة الإنتاج بعد الحرب العالمية الثانية بقليل وساعدت الأبحاث المتصلة بالعمليات الحربية التي مرت بها القوات المسلحة الأمريكية على الوصول إلى طرائق فنية رياضية جديدة وأسهمت بتكوين معرفة غنية حول كيفية تطبيق الطرائق الفنية في مواجهة مشاكل العمليات الحربية. وقد تبين أن هذه المشاكل توازي مشاكل عمليات الإنتاج ،وأن من الممكن لطرائق معالجتها أن تطبق في الإنتاج الصناعي. وكان من أشكال التطور المتميز اعتماد البرمجة الخطية linear programming. إلا أن الإنجاز الذي فاق هذه التطورات في أهمية موضوع البرمجة ودعمه... كان تطوير الحاسوب ذي السرعة العالية الذي جعل من الممكن حل مشاكل البرمجة الخطية للحجوم الكبرى. ولولا الحواسيب لكان الاحتمال الغالب أن يبقى مجال البرمجة الخطية في التطبيق مجالاً صغيراً. وقد أقرت العمليات الحربية إنجازاً آخر في إدارة الإنتاج هو الاهتمام الذي يتوجه إلى العوامل الإنسانية. فقد وظف علماء النفس والفيزيولوجية الباحثون في أثناء الحرب وما بعدها للمساعدة في تصميم أنظمة تناظر القدرات الإنسانية في النظر والسمع والشم والحركة والاحتمال الإنساني وغير ذلك مع عوامل بيئية: كالحرارة والضوء والإشعاع والضوضاء. ومع أن عوامل الضغط لدى الإنسان في الصناعة هي غالباً أقل قساوة من عدد العوامل التي وجدت في الحرب ،فإن

المشاكل من حيث المفهوم ،هي نفسها ،أي إنه يجب أن تصمم أنظمة ومهام إنتاج تقرّ بحدود العنصر الإنساني في تشغيل الأجهزة وتأخذ مزايا القدرات الإنسانية ،بمعنى أن هذا الحقل الذي يدعى الآن الهندسة الإنسانية أو العوامل الإنسانية يقدم المعلومات الأساسية لتصميم العمل. وأخيراً يمكن القول إنه في الماضي كان الأفضل في نظرية إدارة الإنتاج الممارسة الفعلية في الصناعة والأعمال ،وكان التعليم في الجامعات مستنداً إلى هذه الممارسة ،أما اليوم ،فإن النظرية ابتدأت تقود إلى أفضل ممارسة ،ومن المحتمل أن تستمر في المستقبل.

نظام الإنتاج:

تتألف الفعالية الإنتاجية من عدة عناصر متداخلة ،وبعض هذه العناصر ينجز بالتتالي ،في حين ينجز بعضها الآخر معاً وبآن واحد. ومع ذلك ،فإن الشيء المهم هو أن الشكل الذي ينجز به أحد عناصر فعالية الإنتاج. يحتمل كثيراً أن يؤثر في واحد أو أكثر من العناصر الأخرى. إن هذا الوضع الذي يكون عليه الإنتاج يسمح بالقول إن الإنتاج نظام متكامل. وسوف يغدو الأمر أكثر وضوحاً لدى البحث في مسؤوليات إدارة الإنتاج.

ومن الممكن أن يقسم أي نظام للإنتاج إلى ثلاثة أجزاء رئيسة هي:

المدخلات والعملية والمخرجات. والمخطط التالي يبين طريق جلب العناصر المختلفة وتحويلها لإنجاز الهدف الذي صمم النظام من أجله.



ويمكن أن تكون العملية معقدة تتطلب عدة أنواع من المدخلات ،ويمكن أن تتضمن تنوعاً من المخرجات. إن فكرة تحويل مجموعة من المدخلات لتنتج مجموعة من المخرجات ليست معقدة ،ولكن الصعب والمعقد هو تصميم عملية مدخلات ومخرجات فعلية لإنجاز أهداف محددة. وفيما يلي شرح لأجزاء نظام الإنتاج.

المدخلات:

يمكن تعريف المدخلات بأنها عناصر الإنتاج التي تمثل التكاليف المتغيرة ،وهي بصورة أولية التكاليف التي تدفع قيمتها على أساس الحجم بالوحدات مثل: تكاليف اليد العاملة وتكاليف المواد المباشرة. ويمكن تحميل هذه التكاليف مباشرة لكل وحدة من وحدات المخرجات (الإنتاج). والتكاليف المتغيرة ،كنظام لتصنيف المدخلات ،تخلق أيضاً إرباكات معينة. وعلى سبيل المثال ،توجد تكاليف يد عاملة غير مباشرة تصاحب العمل المكتبي ،ومن الصعب أن تُعْزى لأية وحدة معينة من الإنتاج على أساس التكاليف بالقطعة. وهذه التكاليف تعدّ تكاليف غير مباشرة تحمّل الإنتاج كله. وبالمشابهة ،فإن الرواتب التي تدفع للمشرفين تقع خارج التعريف المحدد الذي استعمل سابقاً فيما يتعلق بالتكاليف المتغيرة. ولذلك فإن الاستثناءات في التكاليف من التكاليف المتغيرة ، تعامل ،على وجه العموم ،كتكاليف ثابتة.

ومن حيث الأساس ،فإن المواد الأولية واليد العاملة والطاقة ،تؤلف المدخلات ،والمصنع والتجهيزات بجريان العملية. وبالتفكير في هذه التعابير يكون واضحاً نسبياً أن إدارة الإنتاج تمارس أكثر رقابتها اليومية على الإنتاج عن طريق التحكم في عناصر المدخلات إلى عملية الإنتاج. وفي المدى القصير الأجل يكون من الصعب ،إلى حد ما ،على الإدارة إجراء تعديلات في العملية ،على أساس أن تكاليف العملية (المصنع والتجهيزات) تعد تكاليف ثابتة في المدى القصير ويجب على المنظمة الصناعية تحملها بصرف النظر عن حجم الإنتاج (ضمن الطاقة الإنتاجية المتاحة). وفي المدى الطويل تصبح هذه التكاليف

تكاليف متغيرة عندما يتوافر الإمكان للإدارة بإجراء التعديلات المرغوبة في حجم المصنع والتجهيزات.

العملية:

يصمم الإنتاج في العادة لتكون له قيمة أكبر من القيم لعناصر المدخلات والاستثمار في العملية ،عندما يكون الاستثمار مستهلكاً بوجه صحيح. ويكون هذا الأمر مختلفاً كلياً عن التوقعات الهندسية للأنظمة المادية حيث يمكن نظرياً: أن يساوي الإنتاج المدخلات.و بسبب الاحتكاك وخسارات الاحتراق ،فإن الإنتاج القابل للاستعمال في العالم المادي هو أقل من كمية طاقات المدخلات. وهكذا فإن الكفاية لعملية ما ،في تعابير هندسية هي

$$\text{الكفاية} = \frac{\text{الإنتاج القابل للاستعمال}}{\text{المدخلات}} \geq 1$$

هذا الوضع في اعتبار كفاية عملية ما ،سينتج إفلاساً في العالم الاقتصادي إذا كان صحيحاً. فالإنتاج والهندسة يتصل أحدهما بالآخر اتصالاً أساسياً في عدة وجوه. وكفاية عملية ما للإنتاج ،من وجهة نظر النظام المادي ،يمكن قياسها في التعابير التي وردت. وفي الوقت نفسه ،تكون إدارة الإنتاج ملتزمة بالمعايير الاقتصادية. وفي الأنظمة الاقتصادية ،يجب أن تكون الكفاية مساوية واحداً أو أكبر من واحد وليست أصغر من واحد كما في المعادلة السابقة من أجل الاستمرار في عملية الإنتاج.

وأكثر من ذلك ،يكون حقيقياً على نحو جزئي فقط أنه كلما ازدادت الكفاية الهندسية ازدادت الكفاية الاقتصادية. ومديرو الإنتاج يجب أن يكونوا قادرين على فهم وجهات النظر الهندسية والاقتصادية وتوحيدها.

والعملية ،كما عرفت ،تتألف من عناصر الإِنتاج التي تمثل بصورة أولية تكاليف ثابتة. وهذه التكاليف لاتتغير مع تغير معدلات الإِنتاج ،مثل مخصصات الاستهلاك للمصنع والتجهيزات ،ورواتب الإِدارة العليا ،وغيرها من التكاليف التي يجب على المنظمة تحملها بصرف النظر عن حجم الإِنتاج.

المخرجات:

يعد تحديد الإِنتاج المرغوب فيه أو المخرجات المطلوبة من حيث الكم والنوع والتوقيت ،نقطة البداية غالباً في أي عمل إِنتاجي.

مسؤوليات إدارة الإِنتاج:

يمكن أن يقال إِن إِدارة الإِنتاج تحمل أربع مسؤوليات أساسية. وهذه المسؤوليات هي أن تُنتج السلع أو الخدمات المطلوبة إِنتاجاً تتحقق فيه الأمور التالية:

- متطلبات الكميات (الكميات الواجب إِنتاجها من السلع أو الخدمات).
- متطلبات النوعية (نوعية الإِنتاج المادي أو الخدمي المحددة).
- إِنجاز الإِنتاج في الأوقات المحددة لذلك أي التوقيت.
- اختيار أفضل طريق اقتصادي لإِنجاز المسؤوليات السابقة وتطبيقه.

ولا ريب ،أن متطلبات الكميات النوعية وتواريخ الإِنجاز ،تعكس طلبات المستفيدين أي المستهلكين المشترين لهذه السلع أو الخدمات. ولتوفير هذه الطلبات يجب على إِدارة الإِنتاج أن تأخذ بقاعدة تخطيط فعالية الإِنتاج قبل التاريخ الذي ستظهر فيه الطلبات فعلياً.

وهذا القول صحيح لعدة أسباب في مقدمتها اثنان: الأول هو أنه إِذا لم تتوافر العناصر اللازمة للإِنتاج (مستلزمات الإِنتاج) لدى إِدارة الإِنتاج في الوقت الذي يُسلَّم فيه الطلب لكميات معينة من الإِنتاج ،فمن غير المحتمل أن يكون المطلوب جاهزاً في

وقت التسلّم الذي يرغب فيه الزبون ،لأن الوقت المطلوب للحصول على اليد العاملة ،والمواد ،والتجهيزات ،والأبنية ،غالباً ما يتجاوز تجاوزاً كبيراً ما هو مقبول عادة كزمن تسليم معقول (مسوّغ).

أما السبب الثاني فهو أن الحالة ،حتى وإن لم تكن كما ذكر في السبب الأول ،فإن إدارة الإنتاج التي تحصل على عناصر الإنتاج وتستعملها فقط في الزمن الذي تكون فيه العناصر مطلوبة لإنجاز طلبات المستهلك المشتري ستجد نفسها غالباً أنها تنتج وتشتري في حجوم كميات غير اقتصادية وتمارس تموجات واسعة في الطاقة الإنتاجية اللازمة في أية لحظة زمنية. وهذا الأمر لا ريب سيؤدي إلى توليد تكاليف زائدة.

لذلك فإن كل إدارة إنتاج يجب أن تمارس تخطيط الإنتاج وهذا التخطيط يتضمن تحويل تنبؤ الطلب على السلع أو الخدمات الذي تقوم به الإدارة التسويقية إلى متطلبات إنتاج متساوية في حال عدم وجود تبديل بين مخزون أول المدة ومخزون آخر المدة ،وإلى مستلزمات هذه المتطلبات الإنتاجية من عناصر الإنتاج المختلفة.

والبرامج (الجداول) الناتجة لمتطلبات عناصر الإنتاج يمكن أن ترتب على نحو تخفف فيه التموجات الواسعة ،أو يسمح فيه بالإنتاج والشراء في حجوم كميات اقتصادية. ومع ذلك فإن هذه البرامج في شكلها النهائي ،تزود مدير الإنتاج بالمعلومات اللازمة عن نوع المواد وكميتها واليد العاملة ،والتجهيزات الإنتاجية اللازمة في نقاط زمنية مختلفة في المستقبل. ويمكن أن تتخذ حينئذ الترتيبات للحصول على عناصر الإنتاج هذه قبل الأزمنة التي ستكون فيها هذه العناصر لازمة فعلاً. وهذا العمل يسهل قدرة إدارة الإنتاج على تحقيق الإنجاز (التسليم) في التاريخ المحدد في الطلبات التي تُسلّم بتاريخ لاحق.

ومع ذلك لو أن عناصر الإنتاج اللازمة توافرت في الوقت الذي تُسلّم فيه الطلبات الفعلية ،فإن متطلبات الكمية وتواريخ التسليم المتعلقة بها يمكن الوصول إليها فقط إذا اتخذت الخطوات لاستعمال هذه العناصر على نحو فعال. وهذا الأمر يدعو إلى مايلي:

- برمجة (جدولة) العمل المطلوب ويدعى هذا الإجراء تخطيط الإنتاج.

- تنظيم الأقسام العاملة في مديرية الإنتاج وتزويدها بالتعليمات الضرورية وهذا ما يدعى تنظيم مديرية الإنتاج.

- متابعة تقدم الإنتاج ،واتخاذ الإجراءات التصحيحية عندما يتطلب الأمر ذلك وهذا ما يدعى الرقابة على الإنتاج.

ولكن إضافة إلى كون إدارة الإنتاج مسؤولة عن إنتاج الكميات المطلوبة في المواعيد المحددة للتسليم ،فإنها مسؤولة أيضاً عن نوعية الإنتاج ،ولا يمكن الحفاظ على نوعية السلع أو الخدمات إلا إذا استخدمت المقاييس التي تؤكد أن الإنتاج مطابق للمواصفات المحددة. وهذه المقاييس يشار إليها غالباً بالطرائق الفنية للرقابة النوعية على الإنتاج أي رقابة النوعية.

وأخيراً ،لقد لوحظ أن المتوقع من إدارة الإنتاج أن تنتج السلع أو الخدمات المحددة لا في الكميات المطلوبة ،وفي الأزمنة المحددة ،وبالنوعية المطلوبة ،فقط ،بل وكذلك في أفضل طريق اقتصادي أي بأقل تكلفة ممكنة. ونتيجة لذلك يجب أن يجري تحليل للطرائق البديلة التي يمكن أن تنتج بها السلع أو الخدمات بتحديد الطريق التي هي أقل تكلفة بين طرائق العمل البديلة. والمعلومات التي ستساعد في هذا الخصوص ،توجد في الموضوعات التالية:

- نظرية الإنتاج التي تساعد في تحديد مزيج الإنتاج ذي التكلفة التي هي أقل عن طريق استعمال مبادئ الإنتاج.

- تكاليف الإنتاج التي تساعد في تحديد المعدل الأمثل للإنتاج والحجم الأمثل للمصنع.

- تحسين الإنتاجية الذي يساعد في رفع إنتاجية اليد العاملة وخفض التكاليف عن طريق عوامل تحسين الإنتاجية.

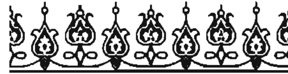
- دراسة الحركة التي تساعد في التخلص من أكبر عدد ممكن من الحركات الإنسانية ،وفي الإقلال من الحركات التي لا يمكن التخلص منها ،وفي جعل الحركات الضرورية أقل تعباً. وهذا كله يؤدي إلى تحسين الإنتاجية.

وثمة حاجة أيضاً لتحليل الترتيب الداخلي للمصنع ومناولة المواد والأتمتة من أجل توفير مجرى يسير لمرور المواد والآلات والعمال ،وتطوير نظام مناولة أفضل ،ودرجة أتمتة مناسبة بغية انخفاض التكاليف المصاحبة لحركة العمال والمواد من مكان إلى آخر إلى أدنى حد ممكن ،ويدخل هذا كله تحت عنوان «الترتيب الداخلي ومناولة المواد والأتمتة». وهناك حاجة لعمل هيكل تنظيمي للعاملين في مديرية الإنتاج يتضمن تجميع العمليات المتشابهة بحسب السلعة أو العملية أو الزبون ،وتقسيم هذا التجميع إلى مجموعات بحسب قدرات الأشخاص إداريين كانوا أم عمالاً وتحديد المسؤولية والسلطة لكل من الرؤساء في التنظيم. وبطبيعة الحال ،يتأثر الهيكل التنظيمي لمديرية الإنتاج بالترتيب الداخلي للمصنع. والأمور المتعلقة بالتنظيم تدخل في بحث التنظيم الإداري لمديرية الإنتاج وهناك أيضاً الطرائق الفنية لتحديد معايير الإنتاج بدراسة الزمن الواجب لإنجاز عمل ما أي الزمن المعياري ،والحفز العمال على الإنتاج عن طريق ربط الأجر بالإنتاج كماً ونوعاً. وبذلك يمكن تحديد مستلزمات الإنتاج من اليد العاملة والتجهيزات ،وبرمجة الإنتاج ،وتحديد تكاليف اليد العاملة المصاحبة للإنتاج ومراقبتها. ويدخل هذا في بحث دراسة الزمن.

وأخيراً ،للحفاظ على استمرار المؤسسة في الوجود ،لابد من أن يهتم مدير الإنتاج بتطوير الإنتاج ويُقصد بذلك إجراء الأبحاث من أجل تقديم سلع جديدة مبتكرة وإجراء تحسينات في السلع الحالية أو الخدمات. ويدخل هذا الإجراء تحت عنوان «تطوير الإنتاج».

ولعل من اللازم القول ،في النهاية ،إن على مديري الإنتاج أن يهتموا بعدد من المجالات المتداخلة بعضها ببعضها الآخر. والمجالات المذكورة سابقاً لا تعني أن مديري

الإِنتاج لا يهتمون بمجالات أخرى لاتخاذ القرار في المؤسسة. إِنهم يهتمون واقعياً بالمشاركة في اتخاذ القرار بمجالات أخرى مثل تحديد موقع البناء وتصميمه. وبالنظر لتأثير القرارات المتخذة في مجالات التسويق والأفراد والمالية وفعاليات الإِنتاج ،وتأثير القرارات المتخذة في مجال الإنتاج على فعاليات التسويق والأفراد والمالية ،فإِن من واجب مديري الإِنتاج أن يسهموا في حل مشكلات التسويق والأفراد والمالية. ولكن هذه المجالات الأخرى غير الإِنتاجية ومشاكلها ليست من مسؤوليتهم الأولى.



الإدارة المالية

تعد إدارة الشؤون المالية من أهم الوظائف الرئيسة في المشروعات الاقتصادية إذ لا تمكن ممارسة النشاطات المختلفة في المشروع إنتاجاً أو تسويقاً من دون توافر الأموال اللازمة للإنفاق على هذه النشاطات.

وتتركز الوظيفة المالية في المشروع حول إدارة الأموال التي تتمثل في الحصول على الأموال اللازمة للمشروع من جهة، ثم استخدام هذه الأموال استخداماً اقتصادياً رشيداً من جهة أخرى. وهكذا يمكن تعريف الإدارة المالية la gestion financiиre بأنها الوظيفة التي تهدف إلى تحديد حاجات المشروع الاقتصادي من الأموال اللازمة لتوفير احتياجاته من التجهيزات ووسائل الإنتاج من جهة، ولتمويل عملياته الجارية من جهة أخرى. ولكي تتحقق الأهداف المتوخاة من توفير الأموال اللازمة للمشروع لابد من أن يتم ذلك في الوقت المناسب، وبأقل كلفة ممكنة، وألاّ يؤدي ذلك إلى التأثير في استقلال المشروع، أي إن على الإدارة المالية اختيار أفضل البدائل فيما يتعلق بتوقيت التمويل، ونوعه ومصادره المتاحة. ولا يقتصر دور الإدارة المالية على توفير الأموال، بل يتجاوز ذلك إلى السهر على سلامة استخدام هذه الأموال استخداماً اقتصادياً رشيداً فعالاً، وهذا يعني ممارسة دور الرقابة على استعمال الأموال.

ولما كان نشاط المشروع لا يتناول الحاضر فقط بل يمتد إلى المستقبل، فإن دور الإدارة المالية لا يقتصر على حل المشاكل المالية الآنية فحسب، بل يسهم في تحديد الخيارات الأساسية في حياة المشروع، وآفاق تطوره في المستقبل.

وهكذا فإن الإدارة المالية تشمل مهام متعددة تتناول أساساً التخطيط المالي لتحديد حاجة المشروع الآنية والمستقبلية إلى الأموال وتوفيرها في الوقت المناسب ومن المصدر

المناسب. ثم الرقابة على استخدام هذه الأموال وتقويم النتائج التي تتحقق باللجوء إلى وسائل التحليل المالي المختلفة.

التحليل المالي:

يُعد التحليل المالي إحدى الأدوات الأساسية للإدارة المالية في المشروع الاقتصادي. ولما كانت أهم أهداف الإدارة المالية تتمثل في البحث المستمر عن تحقيق التوازن في المشروع، وتأمين تمويله، ومراقبة سير أعماله والنتائج التي يحققها، فإن مهام التحليل المالي تتركز في البحث عن الشروط اللازمة لتحقيق التوازن المالي في المشروع وتحليل نتائج أعماله. من أجل تنفيذ هذه المهام يعتمد التحليل المالي على دراسة البيانات المالية والمحاسبية وتحليلها وتفسيرها، وكشف العلاقات القائمة بينها، وذلك بهدف كشف مواطن القوة، والعمل على تعزيزها ودعمها.

وتختلف الغاية من التحليل المالي والوسائل التي يستخدمها والبيانات التي يحتاج إليها باختلاف الجهات التي تقوم بهذا التحليل. ويسعى كل طرف من الأطراف المعنية بالتحليل المالي إلى الإجابة عن مجموعة من التساؤلات التي تمس مصالحه. والأطراف الأساسية التي تهتم بتحليل الوضع المالي للمشروع هي التالية:

إدارة المشروع: المشروع الاقتصادي، فيما يتصل بالإدارة، كل متكامل تتضافر فيه كل الجهود، وفي مختلف أوجه النشاط، لتحقيق هدف محدد. ولذلك فإن اهتمام الإدارة ينصرف إلى تعرف الجوانب الإيجابية والسلبية في نشاط المشروع وتقويم نتائج أعماله. فالتحليل المالي فيما يتعلق بالإدارة أداة تحليل واستقصاء وتفسير ورقابة وتقويم أداء. وتساعد نتائج التحليل المالي وتحليل النتائج التي يحققها وتفسيرها في وضع الخطط المستقبلية للمشروع. فالتخطيط السليم للمستقبل يجب أن يأخذ تجربة الماضي والدروس المستفادة منها في الحسبان.

الدائنون: يتألف دائنو المشروع عادة من فئتين هما: أصحاب الديون طويلة الأجل ومتوسطته، وأصحاب الديون قصيرة الأجل. إن جُلّ اهتمام دائني المشروع ينصرف إلى دراسة وضعه من زاوية قدرته على الوفاء بالتزاماته وتوفية ديونه، ومن ذلك تسديد الفوائد المترتبة على هذه الديون، في مواعيد استحقاقها.

أصحاب المشروع: أصحاب المشروع هم المساهمون في شركات الأموال أو الشركاء في شركات الأشخاص أو الدولة في الشركات العامة. إن ارتباط هؤلاء الوثيق بمصير المشروع ونجاحه، يجعل اهتمامهم يتركز على سلامة الهيكل المالي العام للمشروع من جهة، ومعرفة قدرته على تحقيق الربح وما سينتج عن ذلك من عائد على الأموال المستثمرة فيه من جهة أخرى.

جهات أخرى: وهي مجموعة الأطراف الأخرى التي ليس لها ارتباط مباشر بالمشروع، مثل أجهزة التخطيط، والمراكز الإحصائية ومصالح الضرائب، وغيرها من الجهات التي تهتم بتحليل الوضع المالي للمشروع ودراسته من أجل الحصول على بيانات محددة تتعلق بالنشاطات التي تمارسها هذه الجهات.

الخطة المالية:

تقوم إدارة المشروع الاقتصادي على مجموعة من القرارات. وفي الوقت الذي تتميز فيه هذه القرارات بالبساطة وقلة العدد في المشروعات الصغيرة، فإن طبيعة المشروعات الكبيرة واتساع نشاطاتها تجعل هذه القرارات أكبر عدداً وأكثر تعقيداً. وكلما كبر حجم المشروع وازدادت متطلبات نموه احتاج إلى مزيد من الاستثمارات، ثم إلى مزيد من الإنفاق، مع ما يرافق ذلك من زيادة في حجم المخاطرة.

إن تسارع الأحداث والتطورات الاقتصادية، والوتائر العالية للتقدم التقني، تفرض على المشروع الاقتصادي محيطاً دائم الحركة يقتضي منه التكيف المستمر والتفاعل مع المتغيرات، واتخاذ القرارات المناسبة في الأوقات المناسبة. لذلك فإن المشروع الاقتصادي

يجد نفسه على الدوام أمام عدد من الخيارات التي تقتضي اتخاذ قرارات متعددة الاتجاهات، منها ما يتعلق بالحاضر ومنها ما يتعلق بالمستقبل.

إن التخطيط لنشاطات المشروع المستقبلية يتناول نوعين رئيسين من النشاط: الأول يتناول الإنتاج والمبيعات في الدورة المالية القادمة، أي ما يُدعى بالنشاط الجاري أو بالعمليات الجارية في الأجل القصير، والثاني يتعلق بالنشاط الاستثماري الذي يتناول الحصول على أصول ثابتة جديدة، ويمتد في أغلب الأحيان على مدى عدد من السنوات القادمة.

وفي كلتا الحالتين على المشروع أن يخطط لنشاطاته المستقبلية في صورة خطة قصيرة الأجل (موازنة تقديرية) لعملياته الجارية،وفي صورة خطة طويلة الأمد تتناول عملياته الاستثمارية. ولابد للمشروع من أن يقدر النفقات والإيرادات المتوقعة من جهة ومصادر التمويل من جهة أخرى، إضافة إلى ضرورة المحافظة على التوازن المالي للمشروع وتحقيق ربح مناسب. وهذا يستدعي أن يكون لدى المشروع خطة مالية قصيرة الأجل من أجل عملياته الجارية تتناول تقدير النفقات والإيرادات والحاجة المتوقعة إلى التمويل قصير الأجل ومصادره، وخطة مالية طويلة الأجل فيما يتعلق بعملياته الاستثمارية، ومبالغ التمويل اللازمة، والجدول الزمني لها ومصادر هذا التمويل. وباختصار يمكن القول إن الخطة المالية هي التعبير المدروس والمتوازن لخطة المشروع بشقيها الجاري والاستثماري.

وسائل التمويل:

يحتاج المشروع إلى الأموال من بداية إنشائه، للحصول على وسائل الإنتاج والتجهيزات اللازمة لمباشرة العمل، ثم إلى تمويل عملياته الجارية ونشاطه اليومي، وبعد ذلك، وللتوسع والتطور في مراحل لاحقة.

إن اختيار وسيلة التمويل الملائمة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بطبيعة العملية المطلوب تمويلها من حيث كونها من العمليات الجارية أو من العمليات الاستثمارية من جهة،

وبالمدة المناسبة للتمويل، تمويل طويل الأجل أو تمويل قصير الأجل من جهة أخرى. فالمبدأ الأساسي المعروف لاختيار وسيلة التمويل الملائمة يقوم على أساس أن العمليات طويلة الأجل تحتاج إلى تمويل طويل الأجل، أما العمليات الجارية قصيرة الأجل فيمكن تمويلها من مصادر تمويل قصيرة الأجل. وبمعنى آخر تجب المحافظة على القاعدة التي تقول بضرورة تحقيق الانسجام بين درجة استحقاق التمويل، ودرجة سيولة العناصر أو العمليات المطلوب تمويلها.

تمويل الأصول الثابتة: لما كانت درجة سيولة الأصول الثابتة ضعيفة جداً، فإن تمويلها يجب أن يتم بوساطة مصادر تمويل طويلة الأجل:

بوساطة الأموال الخاصة: أي من رأس المال المخصص للمشروع عند إنشائه، وفي مراحل زيادة رأس المال اللاحقة، أو من الأموال المقتطعة فيما بعد من أرباحه على شكل احتياطات، أو من الاهتلاكات amortissements عند استبدال الأصول الجديدة بالأصول الثابتة القديمة.

بوساطة القروض طويلة الأجل ومتوسطته: وذلك إما عن طريق طرح القروض للاكتتاب في الأسواق المالية، أو عن طريق الاقتراض من المصارف ومؤسسات الإقراض المتخصصة، أو من بعض الجهات الحكومية المختصة فيما يتصل بمشروعات القطاع العام.

تمويل الأصول المتداولة: تتميز الأصول المتداولة بالدوران والتغير من شكل إلى آخر، إلى أن تتحول في نهاية الدورة الإنتاجية إلى سيولة نقدية. ولما كانت درجة سيولة هذا النوع من الأصول أكبر من درجة سيولة الأصول الثابتة، وهي تتحول في مدة يختلف طولها بحسب طبيعة المشروعات إلى سيولة نقدية، فإنه ليس من الضروري تمويلها من مصادر تمويل طويلة الأجل، وإنما يمكن أن يتم ذلك من مصادر تمويل قصيرة الأجل.

غير أن ضرورة الاحتياط لمخاطر تباطؤ دورات بعض هذه العناصر، أو التقلبات الموسمية التي قد تواجهها بعض المشروعات، تقتضي أن يكون جزء من الأصول ممولاً من مصادر تمويل طويلة الأجل لتؤلف هامش أمان للمشروع يتمثل في شكل رأس مال عامل صاف fonds de roulement net.

ويتناول التمويل قصير الأجل توفير المواد الأولية، ودفع أجور اليد العاملة، والمصاريف الأخرى، أي تمويل الدورة الإنتاجية، ويمكن أن يخصص جزء منه لتمويل المبيعات الآجلة فيسهم بذلك في تمويل الدورة التجارية. ومن الناحية العملية يمكن أن يتم التمويل قصير الأجل عن طريق الاقتراض من المصارف بأشكال متعددة مثل حسم الأسناد التجارية، والحسابات المدينة على المكشوف، وقروض التمويل.. أو بالحصول على تسهيلات دفع من قبل الموردين.



إدارة المشروع

الإدارة مصدر أدار، وأدار الشيء جعله يدور وتعاطاه وأحاط به. وقد اكتسب هذا الفعل في العصر الحديث معنى فيه بعض التوسع في المعنى الأول، وغدا القول «أدار شؤون الدائرة أو الوحدة الإنتاجية» يعني ساسها وتولى تصريف أمورها فهو مدير. فإذا تولت شؤون المؤسسة أو الوحدة الإنتاجية هيئة وقامت بإدارتها كان الحديث عنها على أنها الهيئة التي تتولى شؤون مشروع متكامل صناعي أو تجاري أو إنتاجي أو غير ذلك. ومن هنا يكون الحديث عن إدارة المشروع enterprise management للدلالة على من يتولى شؤون المشروع من حيث التوجيه والإشراف على العاملين والمعطيات الإنتاجية المتكاملة.

والإدارة عمل إنتاجي قائم بذاته، ولها دور أساسي في العمليات الإنتاجية ولها خصائصها.

ولما كانت عناصر الإنتاج لا تستطيع أن تأخذ وضعاً إنتاجياً إلا عندما تكون على هيئة «وحدة إنتاجية»، أو ما يُسمى بالمشروع، كانت العمليات الإنتاجية لا تستطيع أن تأخذ مجراها إلا بإمرة مركز قيادي واحد هو قيادته الإدارية،وهكذا يكون دور الإدارة في الوحدة الإنتاجية مماثلاً دور الدماغ في جسم الإنسان، وتكون مهمة الإداري هي تنظيم أوضاع المشروع والإشراف على سير العمل فيه واتخاذ القرارات الكفيلة بتجميع عناصر الإنتاج داخل المشروع باستخدام أفضل التقنيات المناسبة لعمليات الإنتاج وتوفير أفضل الشروط لمجمل العلاقات الإنتاجية داخل المشروع وعلاقات المشروع مع المحيط الخارجي. إن كل هذه العمليات يجب أن تتم على أساس هو تحقيق أكبر مردود ممكن بأقل مقدار من التكاليف، أو بتعبير أكثر شيوعاً هو الحصول على الربح، والإدارة هي إذن، من حيث الإجراء، العملية أو الطريقة المستخدمة لتسيير المشروع بحسب تقنيات مناسبة، يمكن تسميتها تقنيات الإدارة، من أجل الحصول على الربح أو تحقيق منفعة عامة. وإدارة

المشروع يمكن أن يقوم بها شخص واحد هو رئيس المشروع، ويمكن أن تقوم بها مجموعة صغيرة من الأفراد يسمون المديرين، وذلك بحسب حجم المشروع.

المنظور التاريخي:

تطورت إدارة المشروع تاريخياً مع تطور طبيعة المشاريع ذاتها سواء أكانت تجاريةً أم صناعيةً. فقد مرّ المشروع بمرحلة الصانع البسيط الذي كان يستخدم أدواته البسيطة ويعمل لتدارك حاجاته الضرورية، إلى مرحلة الصانع المتنقل الذي كان يقوم بتحويل بعض المواد ويقدمها لغيره (للمستهلك) مقابل سلعة أخرى، وإلى مرحلة الصانع المحترف الذي كان يشتري المواد الأولية لحسابه ويصنعها بأدواته اليدوية ثم يبيعها مصنوعة للتاجر الوسيط. ثم جاء دور آخر فقد فيه الصانع استقلاله وأصبح يعتمد على صاحب العمل الذي يقدم له المواد الأولية فيصنعها هو في منزله ثم يسلمها إلى صاحب العمل، وبذلك تحرر الصانع من عبء الشراء والبيع والتمويل ومن مخاطر ملكية المواد والبضائع المصنوعة. وظل كذلك إلى أن ظهرت الآلات الحديثة وتم استخدامها فطغت على الآلات اليدوية وأصبح في غير مقدور الصانع أن يملك الآلة الحديثة للإنتاج، فراح يؤجر عمله لأصحاب المصانع.

وهكذا حل المصنع محل المنزل مكاناً للإنتاج وأصبح الإنتاج لمد الأسواق بدلاً من الإنتاج لتلبية طلبات، وبدأت المشروعات الكبرى وشركات الأموال في الظهور والانتشار، وبدأت المنافسة تحتدم بين المنتجين على اكتساب الأسواق والفرز برضى أكبر عدد من المستهلكين فازدادت أهمية الإدارة لتغدو عاملاً رئيساً من عوامل النجاح في الإنتاج والتسويق وتحسينهما وفي زيادة الأرباح، وبدأ الطلب على فئة المديرين الذين تتوافر لديهم القدرة والخبرة يزداد يوماً بعد يوم، في حين لم يكن هنالك في الماضي من يفكر بهذه المهنة الإدارية على أنها عمل مستقل بل كانت من ضمن الأعمال التي يقوم بها المنتج ذاته.

وتتخذ المشروعات أشكالاً قانونية مختلفة بحسب طبيعة تكوينها والغاية التي تُنشأ من أجلها. فقد تكون مشروعات فردية أو مشروعات عامة تمتلكها الدولة، وقد تكون شركات تضامن أو شركات توصية بسيطة أو شركات محاصّة. وقد تكون أيضاً شركات أموال مساهمة أو شركات ذات مسؤولية محدودة. وهناك أيضاً المشروعات المختلطة وكذلك الشركات ذات الجنسيات المتعددة.

ويتأثر اختيار الشكل القانوني للمشروع بعدة عوامل يكون في مقدمتها: مدة المشروع المتوقعة، ودرجة المخاطر والمميزات المختلفة التي تمنحها الدولة لبعض الأشكال القانونية من دون غيرها، ونظرة المجتمع إلى كل شكل من الأشكال القانونية المختلفة للمشروعات.

الوظائف في المشروع:

تتوقف الوظائف الرئيسة للمشروع على طبيعة النشاط الذي يقوم به. فإذا كان المشروع صناعياً كانت أهم الوظائف الرئيسة فيه الوظائف الآتية:

وظيفة الإنتاج: وتعد من أهم الوظائف في المنشآت الصناعية، وهي تتعلق بإيجاد المنافع الشكلية للمواد والخامات،وذلك بتحويلها إلى سلع يمكن أن تشبع حاجات المستهلكين ورغباتهم. ولكن هذه الوظيفة الأساسية تنطوي على الكثير من الوظائف الفرعية مثل اختيار موقع المصنع، وترتيب الآلات، وتحديد درجة الآلية، والتصميم الهندسي للسلعة والتنظيم الداخلي للتسهيلات الإنتاجية والعمليات الإنتاجية داخل المصنع، والحصول على المواد، وتخطيط الإنتاج،ورقابة الإنتاج والجودة.

الوظيفة المالية: تعد هذه الوظيفة حيوية لكل مشروع، لأن جميع مشروعات الأعمال تحتاج إلى الأموال حتى تستطيع القيام بنشاطاتها.

وكل وظائف المشروع الأخرى تقريباً لا يمكن النهوض بها من دون توافر الأموال اللازمة، فمهمة هذه الوظيفة هي تزويد المشروع بالمال اللازم من مصادر متعددة قد تكون

دائمة أو مؤقتة وقد تكون ملكية أو اقتراضاً. ولا يقتصر النشاط المالي على الحصول على الأموال بل يمتد لكي يشمل الرقابة على الاستخدام الفعال لهذه الأموال. ومن أهم أهداف هذه الوظيفة العمل على احتفاظ المشروع بسيولة نقدية كافية تجعله قادراً على مقابلة التزاماته عند حلول مواعيدها.

ويدخل ضمن هذه الوظيفة النشاط المحاسبي للمشروع.

وظيفة الأفراد: تتعلق هذه الوظيفة بالحصول على القوة العاملة وجعلها راضية ومتعاونة في تنفيذ الأعمال. ويستلزم هذا القيام بنشاطات مختلفة مثل حصر الوظائف اللازمة وتحديد مواصفاتها، والمحافظة على اتصال وثيق مع سوق العمل، والحصول على الأفراد المناسبين وتأهيلهم للعمل. وتهتم بوضع سياسات الأجور والمكافآت والترقيات، وتنظيم علاقات العمل، وتقديم الخدمات للعاملين ومراقبتهم للتأكد من أن العاملين يعملون على تحقيق أهداف المشروع.

وظيفة التسويق (أو الإدارة التجارية): تهتم هذه الإدارة بكل النشاطات الضرورية التي تبذل ليبقى طلب السلع التي ينتجها المشروع قائماً.

وهي توجه نشاطاتها، بوجه خاص نحو انسياب السلع والخدمات من مراكز الإنتاج إلى مراكز الاستعمال أو الاستهلاك. إن هذه الوظيفة الحيوية التي تعد المحور الرئيس في منشآت الأعمال تشمل وظائف أخرى مهمة مثل عملية البيع والتخزين والنقل. فوظيفة البيع تهتم بتحويل ملكية السلع والخدمات من المنتج إلى الوسطاء أو المستهلكين مما يستدعي اختيار طرائق التوزيع المناسبة وتحديد أسعار البيع، والقيام بالحملات الإعلانية والترويجية لكسب «زبائن» المشروعات المنافسة، وكذلك اختيار العاملين في البيع وتدريبهم.

أما وظيفة النقل فتعمل على خلق المنفعة المكانية للسلع، في حين تعمل وظيفة التخزين على خلق المنفعة الزمنية.

بحوث العمليات ودراسة السوق: تهدف بحوث العمليات إلى حل مشاكل الإدارة التي تنشأ في المؤسسات الصناعية والتجارية وغيرها.

وتُستخدم من أجل ذلك طرائق علمية تطبق بها الأساليب الكمية لحل هذه المشاكل سواء أكانت تسويقية أم إنتاجية أم لأغراض عسكرية أم غير ذلك.

أما أبحاث السوق فقد عرّفتها جميعة التسويق الأمريكية بأنها تلك المعلومات التي يتم تجميعها وتسجيلها وتحليلها بشأن كل ما يتعلق بمشاكل تسويق السلع والخدمات. لذا فإن هذه المعلومات تختص بالنشاطات التسويقية سواء أكان ذلك متصلاً بالمنتج أم بالبائع أم بالمستهلك ويجب أن تأتي هذه المعلومات من مصادر موثوق بها، ويجب أن تكون مطابقة لواقع السوق. ويتركز نشاط أبحاث السوق بوجه خاص على النشاطات التي تتضمن جمع المعلومات وتحليلها واتخاذ القرارات المناسبة لحل مشكلات التسويق. وتطورت أبحاث السوق مع تطور المشروعات وتنوع منتجاتها. أما عملية أبحاث السوق فإن في مقدمة ما تشمله، تحديد المشكلة واقتراح الحلول أو البدائل المناسبة لمعالجتها، ووضع تصاميم تفصيلية لكل من البدائل المقترحة، وجمع المعلومات المتعلقة بكل منها.

وقد أسهمت التقنية الحديثة،وخاصة الحاسوب، في حل مشاكل أبحاث السوق واعتمدت الطرائق الكمية مثل بحوث العمليات ونظرية المباراة للوصول إلى الحل الأمثل لمشاكل المخزون، وتخصيص الموارد ودراسة مشكلة الوقت فيما يتعلق بمراحل الإنتاج أو بخدمة ما، وكذلك المنافسة بين المشروعات. وقد قدمت هذه التقنيات إلى المسؤولين عن التسويق نتائج مهمة أسهمت إلى حد كبير في اتخاذ القرارات المتعلقة بهذه المشاكل.

وظائف الإدارة:

يجب التفريق بين وظائف المشروع التي ذكرت آنفاً ووظائف الإدارة التي هي من مهام المدير الإداري أو الجهاز الإداري. وقد اتفق المفكرون الإداريون على أن النشاط الإداري يتألف من مجموعة من الوظائف الإدارية التي يمارسها المديرون. إلا أن هؤلاء المفكرين أنفسهم اختلفوا في تعداد هذه الوظائف تبعاً لاختلاف فلسفة الباحث المهتم بهذه الوظائف وطريقة تصنيفها. ويذهب بعض الباحثين إلى أن وظائف الإدارة هي التنبؤ والتخطيط والتنظيم والقيادة والتنسيق والرقابة. ويحدد آخرون هذه الوظائف قائلين إنها التخطيط والتنظيم والتوظيف والتوجيه والرقابة. وثمة باحثون آخرون يرون أن مهمة المدير هي وضع الأهداف والتنظيم والتنشيط.

إن عملية وضع الأهداف هي نقطة البداية لكل مشروع، ثم تأتي عملية التخطيط لتنفيذ هذه الأهداف. ومن هنا أتت التسمية وهي التخطيط بالأهداف، ويعني ذلك توجيه النشاطات من أجل تحقيق أهداف المشروع بوساطة خطط منسجمة ومنسقة فيما بينها.

أما التنظيم فيؤلف البنية التحتية لنظام الإدارة وذلك بإنشاء أقسام إدارية مكونة من عناصر إنسانية حددت لها أهداف ومهمات وجهزت بالمصادر اللازمة من أجل القيام بواجباتها، لذا عرفت الأوضاع والأدوار التي تقوم بها هذه الأقسام في المشروع ووضعت لها الطرائق والسبل اللازمة من أجل معرفة سير عملها. وأدرج كل ذلك ضمن الهيكل التنظيمي للمشروع الذي يحدد العلاقات الضرورية بين مختلف الأقسام من أجل تنسيق نشاطات العاملين في المشروع، ومراقبتها وتقويمها. ويلجأ المدير عند تنظيم مختلف النشاطات وجمعها في وحدات إدارية إلى أسس تحقق مزايا التنظيم الجديد. وهذه الأسس هي: تجميع النشاطات بحسب وظائف المشروع والتجميع على أساس المناطق الجغرافية أو

مواقع هذه الوحدات والتجميع على أساس السلع والتجميع على أساس العملاء والتجميع على أساس العمليات والتجميع على أساس الوقت (بحسب الورديات).

أما التنشيط فهو العملية التي تعنى بتوحيد الكفايات الفردية وحفزها عن طريق التأثير في قدرات العاملين وإمكاناتهم، وذلك بتأهيلهم وتكوينهم من أجل تحسين كفاية المشروع وتحقيق أهدافه.

ومن أجل ذلك لا بد من أن تلتقي دوافع العاملين في المشروع مع دوافع المشروع نفسه.

لذا تقوم الإدارة بعملية الرقابة الاجتماعية التي تتضمن طرائق السلطة، وتقويم النتائج، والعقوبات، والمكافآت، وتكوين الأفراد وكيفية قيادتهم. وحتى يحقق المشروع أهدافه لا بد من أن تتوحد جهود جميع أقسامه مع جهود الأفراد في جو يسوده التعاون والانسجام. ومن هنا جاء حرص الإدارة على رفع معنويات العاملين بالمشروع والاهتمام بجو العمل. هذا ما دعا أصحاب مدرسة «علم نفس اجتماع المنظمة» إلى أن يهتموا بفكرة التنشيط في العمل ودراسة سلوك العاملين واتجاهاتهم وذلك من أجل أن تلتقي مصالح العاملين مع مصالح المشروع.

الأبعاد الاجتماعية للمشروع:

إن إحدى الخصائص البارزة للمشروع هي أنه نوع خاص من تجمع الأفراد. وبفضل إسهام هؤلاء الأفراد في العمل الجماعي يستطيع المشروع أن يحقق الأهداف التي أنشئ من أجلها. إلا أن هؤلاء الأفراد ينتمون إلى طبقات اجتماعية وفئات مهنية، يأتي كل منهم إلى المشروع ومعه قيمه ومعتقداته، وله أهدافه التي يريد تحقيقها انطلاقاً من العمل الذي يقوم به،وبذلك يبرز الصراع بين الفرد والمشروع لأن لكل منهما هدفه الخاص ولأن كلاً منهما يبحث عن منفعته الخاصة.

ثم يتطور هذا الصراع ليأخذ شكلاً آخر وبُعداً جديداً هو البحث عن امتلاك وسائل الإنتاج، وإن لم يتحقق ذلك فيصبح الصراع من أجل الحصول على سلطة القرار في المشروع أو المشاركة فيه على الأقل. وهو ما يلحظ غالباً في المشروعات التي توجد في النظم الرأسمالية.

أما في حالة المشروعات التي تعمل في ظل نظام اشتراكي أو سائر على طريق الاشتراكية فغالباً ما تتجه إدارة المشروع نحو منحى آخر هو الأخذ بمبدأ ديمقراطية الإدارة،ويعني ذلك أخذ المنتجين زمام المبادرة في إدارة المشروع مباشرة أو تمثيلهم في مجالس الإدارة أو اللجان الإدارية.

وبذلك يستطيع العاملون في الإنتاج أن يرعوا مصالحهم مباشرة عن طريق وضع الأهداف والخطط أو المشاركة في وضعها، وبذلك يزول الصراع وتتوافق مصالح العاملين مع مصالح المشروع والمجتمع على السواء.



الادخار

الادخار L'epargne ظاهرة اقتصادية أساسية في حياة الأفراد والمجتمعات ،وهو فائض الدخل عن الاستهلاك ،أي إِنه الفرق بين الدخل وما ينفق على سلع الاستهلاك والخدمات الاستهلاكية. لذلك يطلق بعضهم أيضاً على الادخار لفظ «الفائض».

ويكمن الادخار في اقتطاع يستهدف تكوين احتياطي ،علماً أن هذا الاحتياطي يمكنه أن يفيد بالتناوب للاستثمار أو لاستهلاك آجل.

المنظور التاريخي:

تبلور مفهوم الادخار منذ بدء الفكر الاقتصادي المنظم بالعلاقة مع مفهوم الفائض الاقتصادي. فهو من الدلالات العميقة التي تكمن خلف اهتمام الفكر الاقتصادي للتجاريين «المركنتيليين» بميزان تجاري إِيجابي وزيادة الاحتياطي من الذهب والفضة بوصفهما الثروة الرئيسة المرغوب فيها. وقد أبرز التجاريون أهمية المعادن الثمينة لأنهم عاشوا في القرنين السادس عشر والسابع عشر ،إِذ سادت فيهما الحروب بين الدول وقل الإِنتاج وزاد الخوف من قلة الأغذية والمواد الأولية فكان تملك احتياطي ذهبي يعني تملك مزية الشراء نقداً إِضافة إِلى المزايا الاقتصادية والسياسية الأخرى. وهذا يعني أيضاً أن على الدولة أن تتدخل لتوجيه الاقتصاد الوطني. فالفكر الاقتصادي للتجاريين كان مرتبطاً بمرحلة البرجوازية النامية في حضن الإِقطاع ،وكان على هذه البرجوازية آنذاك أن تدعم نفسها بقوة الدولة.

ويعد الادخار كذلك من المعاني التي يوحي بها الفكر الفيزيوقراطي الخاص بإِنتاجية العمل الزراعي. فمن المعروف أن ما يميز الإِنتاجية لدى أصحاب هذا الفكر هو أن العمل الزراعي يوفر فائضاً في حين أن غيره من الأعمال لا يضمن ذلك.

ويظهر مع التقليديّيْن الكبيرين سميث وريكاردو ،وهما من أصحاب مذهب الحرية الاقتصادية ،الاهتمام الواضح بالادخار واستخدامه المثمر. إن سميث يقدم نموذجاً لزيادة الثروة والازدهار يقوم على قاعدة التراكم الرأسمالي. فكل ازدهار اقتصادي مشروط بتكوين رأسمالي سابق ،ولكي يتحقق هذا التكوين لابد أن يسبقه الادخار. يقول سميث في كتاب «ثروة الأمم»: «إن رأس المال يزداد بالادخار ويتناقص بالهدر وسوء الإدارة... والصناعة التي غدت تحقق المزيد من الادخار ،ماذا كان بإمكانها أن تعطي من دون الادخار» ،وعلى هذا الأساس «فإن زيادة الادخار تؤدي إلى زيادة رأس المال الثابت ،أي زيادة توسع الصناعات الحقيقية ثم زيادة كمية العمل المنتج المستخدم ،مما يتيح تقسيماً أكبر للعمل الاجتماعي ورفعاً لمستوى الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة كمية الإنتاج الإجمالي وقيمته وذلك باتجاه تحقيق رفاهية السكان». ومشهور هجوم سميث على ما كان يعده تبديداً للفائض على يد الدولة الإقطاعية ،والملكية وانتقاده نفقات النبلاء وأثرياء التجار لأنهم يستخدمون الفائض الاقتصادي بطريقة غير منتجة.

وكان لريكاردو الاهتمامات نفسها ،فهو يعتقد أن من الضروري للتقدم الاقتصادي أن يزيد الإنتاج إلى أقصى حد ممكن ،وأن يؤلف الجزء الأكبر من هذا الحد الأقصى فائضاً يمتلكه المنظِّم الذي يعيد استثماره. وهذا هو ما يجعل ريكاردو ينادي بأن تكون الأجور في أقل مستوى ممكن ،وكذلك دخول الملاك العقاريين. ويُرى في مؤلفات الاقتصاديين التقليديين كلهم الاهتمام نفسه بتحديد الطبقات الاجتماعية التي يؤول إليها الفائض الاقتصادي وكيف تستخدم ذلك الفائض ،وبأثر هذا الاستخدام في الادخار والنمو الاقتصادي.

كان الكتاب التقليديون لا يفرقون التفريق الكافي بين عملية الادخار وعملية الاستثمار ،وكانوا يرون أن الأموال المدخرة لابد أن تتجه إلى نواحي الاستثمار المختلفة بصورة تلقائية ،وهو ما يسمى أحياناً بالاستثمار التلقائي. إن هذا التحليل يلخصه

الاقتصادي الفرنسي التقليدي ساي بقوله إن العرض يولد الطلب ويعني ذلك أن الدخل لابد أن ينفق كله ،إما في الاستهلاك وإما في الاستثمار ،على أساس أن جميع الادخارات لابد أن تستثمر.

وقد بدأ ماركس من تحليل الاقتصاديين التقليديين بعد وضع النظام الرأسمالي في إطار التطور التاريخي ،وأكد أن الشكل المحدَّد للفائض الاقتصادي وحجمه وأسلوب تملكه وطريقة استخدامه تُعبر كلها عن مرحلة معينة من تطور العمل وتطور إنتاجيته. وعند صوغ هذه الملاحظة ألح ماركس على عرض الأشكال التاريخية المختلفة التي اتخذها الفائض الاقتصادي والدور الذي قامت به تلك الأشكال المختلفة في التاريخ ،محدداً بذلك جوهر الادخار ومصادره الأساسية في الأنظمة الاجتماعية المختلفة.

ويختفي مفهوم الفائض الاقتصادي من مؤلفات معظم الاقتصاديين غير الماركسيين الذين كتبوا بعد مرحلة 1850–1870 فهناك أولاً التحولات الاقتصادية والاجتماعية نفسها في البلاد التي كان هؤلاء الاقتصاديون يعيشون فيها. ففي ذلك العصر كانت تلك البلاد قد بلغت مرحلة الرأسمالية المتطورة ،فلم تبقَ هناك جدوى في النضال ضد التبديد الإقطاعي لأن هذا التبديد كان قد اختفى عملياً ،وفي مثل هذه الظروف كان المقدار الاقتصادي الأكثر دلالة فيما يتعلق بالنمو هو الاستثمار لا الفائض.

إضافة إلى أن تحليلهم كان على مستوى المشروع والمستهلك. وفي هذا المستوى لا يبدو الاستثمار نابعاً من فائض اجتماعي ،وإنما يبدو صادراً عن قرار فردي.

ولم تدرك الدولة الرأسمالية في مرحلة سابقة أهمية تعليل الدلائل الاقتصادية الأساسية ،ومنها الادخار على مستوى الاقتصاد القومي ،هذا الادخار الذي لابد منه لكي يكون الحجم الكلي للاستثمار كافياً ،فقد أصبحت هذه المهمة من أبرز المهمات الاقتصادية للدولة بعد الحرب العالمية الأولى لمعالجة إفرازات الدورة الاقتصادية وكوارثها ولاسيما

بعد صدور كتاب جون مينارد كينز «النظرية العامة» ونظريته في أسلوب معالجة الأزمات الاقتصادية.

لقد استنتج الاقتصاديون المحدثون أن عملية الادخار غير عملية الاستثمار وأن المدخر غير المستثمر ،وأن الحوافز على الادخار غير الحوافز على الاستثمار ،وبينوا أن الأموال المدخرة تتعادل مع الأموال المستثمرة ،لا عن طريق سعر الفائدة ،ولكن عن طريق الدخل القومي. ويحدث ذلك عند أي مستوى من الدخل القومي.

الادخار في الفكر العربي:

لا يجد الباحث في المصادر المتوافرة عن الحضارة العربية الإسلامية مدارس اقتصادية بالمعنى الحديث للكلمة ،ولكنه يجد الكثير من الأفكار والقواعد الاقتصادية التي تستمد من القرآن الكريم أو السنة الشريفة أو فقه الصحابة والفقهاء المسلمين الذين جاؤوا بعدهم ،كما يجد الكثير من الشروح في كتابات العلماء والفلاسفة العرب. ففي مجال الادخار يقر الإسلام الوظيفة الاجتماعية المهمة للمال المدخر ويبدو ذلك في تحديده للالتزامات الواقعة على مالك المال في استثمار ماله فيما يفيد والتزام الزكاة والإنفاق في سبيل الله ،وعدم استعمال المال على نحو يلحق الضرر أو الأذى بالآخرين أو بمصلحة الجماعة ،وعدم الإبقاء على المال عاطلاً وعدم جواز اكتنازه وعدم الإسراف في إنفاقه.

وكان لابن خلدون أهمية كبيرة في الفكر الاقتصادي ،ويذكر في دراساته أن العمل يوجد القيمة ،ويبين أهمية تقسيم العمل في زيادة إنتاجية العامل وفي زيادة الدخل ،وقد أشار إلى دور المعادن النفيسة في الجهاز الاقتصادي من حيث إمكان استخدام الذهب والفضة نقوداً ووسيطاً في المبادلات ،وبيّن كيف تؤدي زيادة الطلب على السلع إلى ارتفاع أسعارها ،وأشار إلى سوء توزيع أعباء الضرائب وأوصى بالتخفيف من الضرائب لآثارها الاقتصادية. ففي واقع الأمر اهتم ابن خلدون بالظواهر الاقتصادية الجزئية ،كما اهتم بالاقتصاديات الكلية ، فهو يقرر مثلاً أن الطلب يزيد بزيادة الدخل ،ويقرر أن الدخل

يتوقف على الإنتاج وأن إنفاق شخص أو قطاع ،هو دخل لشخص آخر ،أو قطاع آخر. وزيادة الطلب ،عند ابن خلدون ، تزيد الإنتاج من الصناعات القائمة ،كما تولد صناعات جديدة.

ولقد أبرز ابن خلدون أهمية الادخار في التنمية إذ يقول: «ومتى زاد العمران زادت الأعمال ثانية ،ثم زاد الترف تابعاً للكسب وزادت عوائده وحاجاته ، واستنبطت الصنائع لتحصيلها ، فزادت قيمها وتضاعف الكسب في المدينة لذلك ثانية ، ونفقت سوق الأعمال بها أكثر من الأول.

وكذا في الزيادة الثانية والثالثة ، لأن الأعمال الزائدة تختص بالترف والغنى بخلاف الأعمال الأصلية التي تختص بالمعاش. فما كان عمرانه من الأمصار أكثر وأوفر كان حال أهله في الترف أبلغ من حال المصر الذي دونه.. حتى تنتهي إلى الأمصار التي لا توفي أعمالها بضروراتها ،ولا تعد من الأمصار ،إذ هي من قبيل القرى والدساكر ،فلذلك تجد أهل هذه الأمصار الصغيرة ضعفاء الأحوال متقاربين في الفقر والخصاصة ،كما أن أعمالهم لا تفي بضروراتهم ،ولا يفضل ما يتأثلونه كسباً ،ولا تنمو مكاسبهم ،وهم لذلك مساكين محاويج إلا الأقل النادر».

الادخار الاختياري والادخار الإجباري:

يمكن تقسيم الادخار في الاقتصاد الحديث إلى قسمين: الادخار الاختياري والادخار الإجباري.

الادخار الاختياري:

وهو الادخار الحر الذي يقوم به الفرد طوعاً واستجابة لإرادته ورغبته نتيجة لموازنته بين وضعين: وضع إقدامه على إنفاق دخله ووضع إمساكه عن هذا الإنفاق. وتسهم جملة من الإجراءات والسياسات في زيادة حجم الادخار الحر عن طريق إيجاد الوعي

الادخاري لدى المواطنين وتنميته ،ودعم الضمانة والثقة بالادخار ،وتطوير المؤسسات الادخارية وتوسيعها وتحسين خدماتها.

ولا تزال المؤسسات الادخارية في البلدان النامية محدودة العدد وقاصرة على تقديم الخدمات الضرورية للمدخر نتيجة لأسباب إدارية وفنية ،إضافة إلى أن الادخارات الفردية مقصورة في الغالب على المدخرين في المدن ،ويكاد الادخار أن يكون معدوماً في المناطق الريفية لعدم وجود فروع للمؤسسات الادخارية كالمصارف وصناديق توفير البريد.

الادخار الإجباري:

وهو ادخار يجبر عليه الأفراد نتيجة لمقتضيات قانونية أو لقرارات حكومية أو قرارات الشركات. وقد انتشر الادخار الإجباري في الاقتصاد الحديث وفي مقدمة مجالاته المجالات الخمسة التالية:

- نطاق الادخار التقاعدي لدى صناديق المعاشات والتأمينات الاجتماعية:

وهذا النوع من المدخرات له أهمية خاصة لاتساع مجاله ولتمتعه بصفة الاستمرار والثبوت.

- نطاق ادخار الشركات:

وهذا النوع من المدخرات يتكون عندما تقرر الهيئة العامة لإحدى الشركات دعم احتياطياتها أو عدم توزيع قسط من أرباحها قصد القيام بتمويل ذاتي ،فيترتب على ذلك تناقص في الأرباح الموزعة على المساهمين.

- نطاق الادخارات عن طريق الضرائب:

إذ تُحصّل الدولة الكثير من الأموال مما يوفر لها إمكانات أكبر للاستثمار في المشروعات الإنمائية من جهة ،وتقليص الاستهلاك من جهة أخرى ،ولاسيما الاستهلاك الخاص المرتبط بالتبذير والإنفاقات غير المسوَّغة.

وللضرائب في الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة أثر مهم في معالجة المشاكل الناجمة عن الدورة الاقتصادية وإفرازاتها وإعادة توزيع الدخل الوطني وتغذية خزانة الدولة ،ولاسيما في المراحل التي تزيد فيها النفقات زيادة كبيرة إثر الاندفاع نحو التسلح.

أما في الدول النامية ،فإن للضرائب أثراً كبيراً في خدمة تمويل التنمية ،وهي تسوَّغ بالدرجة الأولى بضعف إمكانات الادخار الحر وضرورة تحقيق الأهداف التالية: ضغط الاستهلاك وكبح جماحه وتحويل الموارد منه إلى الاستثمار ،وتحويل موارد مبعثرة من أيدي الأفراد إلى يد الدولة لتمويل الاستثمار العام ،وتوفير الحوافز لزيادة الاستثمار وتوجيهه ،وتقليل الفوارق الاقتصادية.

- القروض:

ويمكن تقسيمها إلى قسمين: القروض الداخلية والقروض الخارجية.

إن القروض العامة الداخلية هي الأداة التي يُلجأ إليها بسبب شح الادخار الحر وقصور الادخار الإجباري ممثلاً في الضرائب. ويسوَّغ الاقتراض الداخلي في الدول النامية غالباً بتفشي ظاهرة الاكتناز وانتشار ظاهرة الإنفاق الكمالي والمظهري والتفاخري وتدفق الاستثمارات إلى الميادين غير المنتجة ،إذ يساعد الحصول على القروض وتوجيهها وفقاً لأهداف الخطة العامة للدولة وعلى أساس معايير الاستثمار مساعدة كبيرة في دعم جهود التنمية الاقتصادية.

وتعترض سبيل الاقتراض الداخلي في الدول النامية مصاعب منها عدم توافر سوق نقدية منتظمة لتداول القروض القصيرة الأجل ،وعدم نضج سوق رأس المال للتعامل في السندات الحكومية وسندات الشركات التجارية والصناعية ،وعدم نماء العادة الادخارية المصرفية وضعف كفاية أجهزة تعبئة المدخرات وصغر حجم القطاع الصناعي.

أما القروض الخارجية فهي الأداة التي تلجأ إليها الدولة بسبب قصور التمويل المحلي ورغبتها في تجنب بعض المخاطر الاقتصادية الداخلية كالتدهور النقدي أو عدم الرغبة في تحمل ضرائب أعلى.

وتساعد القروض الخارجية ،إذا أحسن استخدامها ،على زيادة الناتج وتنمية الصادرات وبدائل المستوردات ،مما يسهم في زيادة الدخل الوطني والمدخرات الوطنية وتحسين الميزان التجاري ،كما تعاون على منع التضخم وتجنب تدهور العملة الوطنية.

ـ التمويل التضخمي:

إذا لم يتيسر استدراك الفائض الاقتصادي من قطاعات الاقتصاد القومي طواعية بفضل الادخار الحر أو كرهاً بوساطة الضرائب أو عن طريق القروض ،فإنه يمكن أن يُسْتَحْدث ادخار بزيادة وسائل الدفع والائتمان ثم الاستحواذ عليها واستخدامها في تمويل التنمية باسم التمويل التضخمي.

والتمويل التضخمي أو التمويل بالعجز وسيلة لتحويل الموارد من الاستهلاك الجاري إلى التكوين الرأسمالي بإصدار نقود أو ائتمان لسد الفجوة التي تحدث في تمويل خطة التنمية الاقتصادية.

وتختلف الحال فيما يتصل بوسيلتي التمويل بالعجز أي الائتمان المصرفي وإصدار النقود. يجب في الحالة الأولى توفية السلف المصرفية بعد انتهاء أجلها فتتحقق وسيلة للسحب التلقائي للقوة الشرائية الإضافية التي ألقي بها في التداول ،الأمر الذي لا يحدث في حالة إصدار النقود مما يحتاج إلى عملية بطيئة وصعبة.

ويتحقق التمويل بالعجز غالباً في الدول المتقدمة اقتصادياً بالحصول على الائتمان من الجهاز المصرفي ،في حين يكون في الدول النامية غالباً عن طريق إصدار النقود.

الادخار بين الاستثمار والاكتناز:

كان التقليديون يخلطون بين الادخار والاستثمار لأنهم يرون أن الادخار هو قرار بعدم استهلاك قسط من الدخل واستعماله في استثمارٍ أي في شراء رؤوس أموال ،فكانوا يتصورون وضع المنظم الأوربي التقليدي الذي يستغلّ رأس ماله بنفسه ويمسك عن نفقات الاستهلاك قصد الزيادة من الاستثمارات. أما اليوم فقد استقلت عملية الادخار عن عملية الاستثمار لأن الأشخاص الذين يقومون بالعملية الأولى يختلفون في الغالب عن الأشخاص الذين يقومون بالعملية الثانية. فالادخار هو تنازل عن استهلاك قسم من الدخل ،وقد تتعلق عملية الادخار هذه بالأفراد والأُسَر أو بالمشروعات أو بالدولة.

وتتوجه الادخارات بمعظمها في الاقتصاد الحديث إِلى المؤسسات المصرفية والمالية في شكل ودائع أو بمقابل شراء أسهم ،وتقوم هذه المؤسسات بتوجيه هذه الادخارات إِلى قطاع الإِنتاج لتستثمرها ،وهناك قسط من الادخار يبقى جامداً خارج الدورة النقدية وهو الذي يكوّن الاكتناز ويشمل الأموال التي تبقى بيد أصحابها في شكل سيولة أو في شكل بعض المواد التي يضمن عدم تغير قيمتها مثل الذهب والصوف. وليس لهذه الأموال أي دور اقتصادي نافع لأنها لا تدخل في مجال الاستثمار.

دوافع الادخار:

تقوم عملية الادخار على دعامتين أساسيتين هما: القدرة الادخارية والرغبة الادخارية. فالقدرة الادخارية هي قدرة الفرد على تخصيص جزء من دخله من أجل المستقبل ،وهي تُحدَّد بالفرق بين حجم الدخل وحجم الإِنفاق ،ويتوقف هذا الأخير على نظام معيشة الفرد وسلوكه وتصرفاته ،ومن ثم فإِن القدرة الادخارية ليست متوقفة على حجم الدخل المطلق ،بل هي مسألة نسبية تختلف من فرد إِلى آخر وتتغير بتغير الظروف.

أما الرغبة الادخارية فهي مسألة نفسية تربوية تقوى وتضعف تبعاً للدوافع التي تدعو للادخار ومقدار تأثر الفرد والطبقات الاجتماعية بهذه الدوافع.

وأهم الدوافع النفسية للادخار هي عطالة معينة في الاستهلاك عندما يرتفع الدخل ،والرغبة في تنظيم النفقات تبعاً للتغيرات المتوقعة أو غير المتوقعة في المُركَّب «دخل – حاجة» ،والرغبة في الإثراء.

أما الظروف التي تحدد درجة نشاط الدوافع الموضوعية فهي بالدرجة الأولى: الدخل ،ومعدل الفائدة ،والنظام المالي ،ودرجة الاستقرار الاجتماعي والدولي ،والنظام الاقتصادي – الاجتماعي.

الدخل:

يُعدّ الدخل عاملاً أساسياً في زيادة الادخار أو انخفاضه ،فإذا زاد الدخل بنسبة معينة فإن الاستهلاك سيزداد ،ولكن الادخار سيزداد بنسبة أكبر من نسبة الاستهلاك. وهذا يعدّ بنظر كينز قانوناً نفسياً أساسياً.

معدل الفائدة:

يختلف الاقتصاديون فيما بينهم حول تأثير معدل الفائدة على تكوّن الادخار في الاقتصاد الوطني. ففريق منهم يرى أن انخفاض معدل الفائدة يُسهم في ارتفاع حجم الادخار نتيجة للزيادة التي يحدثها الانخفاض في حجم الاستثمار وفي الدخل القومي ،وعلى النقيض من ذلك يرى هذا الفريق أن ارتفاع معدل الفائدة يقود إلى انخفاض حجم الادخار نتيجة للنقص الذي يحدثه ذلك الارتفاع في حجم الاستثمار وفي الدخل القومي إذ الدخل في نهاية المطاف هو مصدر كل ادخار.

ويرى فريق آخر أن انخفاض معدل الفائدة يؤثر سلباً على الادخار إذ يثبط من عزيمة أصحاب الدخول في تأجيل استهلاكاتهم وتكوين الادخار.

والأمر لا يتعدى الاحتمال لأن سلوك أصحاب الدخول والمستثمرين لا يتعلق فقط بمعدل الفائدة بل يخضع لمؤثرات أخرى مختلفة ،وقد تكون متضاربة التأثير في الادخار.

النظام المالي:

إذا عمدت الدولة إلى زيادة الضرائب على الدخول انخفض حجم مدخرات الأفراد ،وعلى العكس إذا عمدت الدولة إلى تخفيض الضرائب فقد يؤدي ذلك إلى زيادة القدرة على الادخار.

درجة الاستقرار الاجتماعي والدولي:

تؤثر التوقعات التي تحدث في أوقات الأزمات الاقتصادية والحروب في حجم الادخار: فتوقع الأفراد حدوث نقص في إنتاج سلعة استهلاكية معينة يؤدي إلى تهافتهم على شرائها بكميات وافرة تكفي لاحتياجاتهم مستقبلاً مما يؤدي إلى نقص المدخرات.

النظام الاقتصادي- الاجتماعي:

النظام الاقتصادي - الاجتماعي هو الذي يحدد في نهاية المطاف توزيع الدخل على طبقات المجتمع. فهناك فارق كبير في مصدر المدخرات بين بلدان المجتمع الرأسمالي والمجتمع الاشتراكي.

ففي ظل الرأسمالية تتكون المدخرات من ادخار أصحاب رؤوس الأموال الكبيرة بالدرجة الأولى. أما في ظل الاشتراكية حيث يعاد توزيع الثروة والدخل توزيعاً عادلاً بما يحقق تقليل الفوارق بين الطبقات إلى أدنى حد ممكن ،فإن القاعدة الشعبية يرتفع نصيبها تدريجياً في الدخل القومي فتزداد قدرتها على الادخار.

نظرية الادخار:

تعدّ نظرية كينز في الادخار من أوسع النظريات انتشاراً في الاقتصاد الرأسمالي الحديث. وخلاصة هذه النظرية أن الادخار تابع للاستثمار ويليه. فالاستثمار يؤدي إلى توفير الدخل الذي يؤدي إلى الادخار.

إن نظرة كينز للتوازن الاقتصادي العام تقوم على ثلاث قواعد أساسية هي:

- هدم مبدأ التوازن الاقتصادي العام وفق وجهة نظر التقليديين والتقليديين الجدد من أمثال الاقتصادي الفرنسي ليون فالراس.

- عرض نظرية جديدة للتوازن الاقتصادي العام.

- عرض سياسة جديدة تقضي بتدخل نشيط وفعال للدولة في الحياة الاقتصادية لتجديد الإنتاج الرأسمالي من وجهة نظر مصالح طبقة الرأسماليين قاطبة ،في حين كانت النظريات السابقة تركز اهتمامها على المشروعات الفردية متجاهلة أهمية الدخل الاقتصادي الكلي في معالجة مسائل التوازن الاقتصادي العام.

إن منطلق كينز في هدمه لنظرية التوازن التقليدية هو محاولته القضاء على قانون ساي وذيوله. ففي رأي ساي ومؤيديه أن العرض يؤدي إلى الطلب أي طلب ما يعرض. فليس هناك إذن أية مشكلة في تقسيم الإنتاج إلى سلع استهلاكية وسلع إنتاجية.

أما من حيث رأس المال فإن الفائدة ،التي هي سعر رأس المال ،قادرة على أن تنظم استعمال الدخل بين الاستهلاك والادخار مما يؤدي إلى حصول التوافق بين عرض رؤوس الأموال الناتجة عن الادخار وطلب رؤوس الأموال هذه بقصد الاستثمار.

فإذا زادت حاجة المستحدثين إلى رأس المال يكفي أن يرفعوا معدل الفائدة حتى يقبل المستهلكون أن يخفضوا استهلاكهم ويزيدوا ادخارهم مدفوعين بارتفاع الفائدة. وبالعكس إذا قلت حاجة المستحدثين إلى رأس المال انخفضت الفائدة فزاد الاستهلاك ونقص الادخار. ومن ثم فإن هذه الآلية العفوية تضمن بقاء الاستثمار مساوياً دائماً للادخار.

لكن كينز يناهض هذه النظرية بشدة إذ يرى أن القضية ليست بهذه السهولة. ذلك أن قرارات المستهلكين ،وقرارات المستحدثين ،وقرارات المدخرين كل منها مستقل عن الآخر لأنها تخضع لدوافع مختلفة.

ما من ناحية المستحدثين: فإن حجم الإنتاج الذي يقرره المستحدثون يتعلق بالطلب المنتظر الذي يتوخونه ،آخذين في الحسبان كلف الإنتاج التي عليهم أن يتحملوها في عمليات إنتاجهم ،وهذا يعني عملياً أن حجم الإنتاج متعلق بالربح المأمول الذي سيعود للمستحدثين من جراء عمليات الإنتاج. ولكن كيف يحدد هذا الربح؟ يجيب كينز: إن الربح هو الفرق بين المردود الهامشي لرأس المال (أي العلاقة بين المردود المرتقب لوحدة إضافية من رأس المال وبين كلفة إنتاج هذه الوحدة الإضافية) المستخدم في عملية الإنتاج ،والفائدة التي يدفعها المستحدث لرأس المال الذي حصل عليه من المقرضين. فإذا كانت الفائدة 5٪ مثلاً والمردود المنتظر 15٪ ،فإن عامل «الحض على الاستثمار» يكون كبيراً ،وبالعكس ،إذا كانت الفائدة من شأنها امتصاص الربح المنتظر كله أو قسم كبير منه فإن الحض على الاستثمار يختفي.

وأما من ناحية المستهلك: فيكون السؤال: بماذا يتعلق الطلب الحقيقي (أي الطلب المنتظر) الذي سيأتي من ناحية المستهلكين وهم الذين يملكون الدخل الذي بفضله يشترون الإنتاج ويدخرون ،وما الذي سيخصصونه للادخار؟

يجيب كينز: إن هذا الأمر يعود إلى الوضع النفسي للأفراد فهذا الوضع هو الذي يحدد «الميل إلى الاستهلاك» كما يحدد الميل إلى الادخار. والمهم لدى كينز هو الدخل وليس السعر ،وهكذا يحل مفهوم السعر الذي بنى عليه التقليديون نظريتهم.

وأما من ناحية المدخرين: فالسؤال هو: ماذا يحدث عندما يزداد الدخل؟ لاشك أن المدخرين سيميلون إلى زيادة ادخارهم أكثر مما سيزيدون استهلاكهم. فإذا زاد الدخل بنسبة 5٪ مثلاً فإن الاستهلاك سيزداد 2٪ أو 3٪ ولكن الادخار يزداد 7٪ أو 8٪ فهو يزداد بنسبة أكبر من زيادة الدخل. وهكذا فإن:

$$\frac{\text{زيادة الادخار}}{\text{زيادة الدخل}} < 1 \quad \text{و} \quad \frac{\text{زيادة الاستهلاك}}{\text{زيادة الدخل}} < 1$$

$$\text{أو} \quad \frac{\Delta \text{د}}{\Delta \text{خ}} < 1 \quad \frac{\Delta \text{س}}{\Delta \text{خ}} < 1$$

حيث: د ادخار ،س استهلاك ،خ دخل.

وهذا يعدّ بنظر كينز «قانوناً نفسياً أساسياً» ،وهو يلاحظ لهذا أن الأغنياء يدخرون أكثر مما يوفر الفقراء.

والخلاصة أن كينز يرى أن النظام الاقتصادي يجد نفسه أمام عدد من المتغيرات المستقلة هي:

ـ أن العرض يخضع لعامل «الميل إِلى الاستثمار» وهذا يُحدد بالفرق بين المردود الهامشي لرأس المال ومعدل الفائدة.

ـ وأن الطلب يتنازعه الاستهلاك والادخار وهما يخضعان للوضع النفسي لدى الأفراد بين «الميل إِلى الاستهلاك» و «الميل إِلى الادخار» من دون أن يكون لذلك علاقة بقرار المنتجين.

ـ وأن معدل الفائدة يخضع هو أيضاً لعوامل اجتماعية نفسية (تفضيل السيولة النقدية ، وكتلة النقد المتداولة) من دون علاقة مباشرة بعرض رأس المال أو الطلب عليه.

وكل هذا يجعل من الصعب التصور أن خطة المنتجين ستتفق منذ البدء مع خطة المستهلكين والمدخرين ،لذلك يرفض كينز فكرة قيام توازن عام عفوي منذ البداية ،ولكنه

يقر بضرورة وجود توازن عام في النهاية. فكيف يتحقق ذلك التوازن في مرحلة زمنية ما؟ وعلى أي مستوى؟

الاستثمار والادخار:

توضح النقاط الأربع التالية وجهة نظر كينز في الاستثمار والادخار.

تعادل الاستثمار والادخار:

يرى كينز أنه في مستوى معين ما هناك تعادل بالضرورة بين الادخار وهو الفائض من الدخل بعد الاستهلاك ،والاستثمار وهو زيادة في التجهيزات تعادل الجزء من الدخل الذي لا يمتص بالاستهلاك ،فالادخار والاستثمار يتساويان إذن لأن كلاً منهما يساوي ذلك الجزء من الدخل الذي لم يستهلك في نهاية المرحلة ،وهكذا فإن تساويهما يتم في النهاية لا في البداية.

وهذه الآلية للتعادل بين الاستثمار والادخار ليست أبداً آلية الأسعار كما كان يعتقد التقليديون. إن آلية الأسعار تصلح ،كما يرى كينز ،على الصعيد الفردي أو على مستوى مشروع منعزل: فانخفاض الأسعار يمكن أن يعطي الفرد أو المشروع مزايا خاصة ،وارتفاع الأسعار يُحدث العكس.

هذا الانخفاض أو الارتفاع في الأسعار يؤدي إلى نتيجة لم يفهمها التقليديون: فهو يغير الدخل الموزع ،يزيده أو ينقصه. والمعلوم أن الدخل هو الذي تتم بفضله إعادة شراء الإنتاج المتحقق. ويرى كينز أن تغيرات الدخل ،وهي التي يرتكز عليها التوازن النهائي ،تتوقف على قرار المستحدثين ،وبوجه أدق تتوقف على الاستثمارات التي يقررون القيام بها ،هذه الاستثمارات لها دور حاسم في الدخل القومي ،فهي توجده وهي تكثِّره.

الاستثمار يوجد الدخل وهو يؤدي إلى الادخار:

عندما ينمّي المستحدثون ،ومنهم الدولة ،استثماراتهم بتمويلها سواء بالادخار السابق ،أو بطريقة الإصدار الورقي ،أي طريقة التضخم النقدي ،فإنهم يوزعون الأموال

المتوافرة لديهم بمقابل شرائهم ما يحتاج إليه الاستثمار من مواد أولية ويد عاملة وغيرها. وهم بهذا إنما يزيدون دخل من يتلقى هذه الأموال كالتجار ،والصناعيين ،والزراعيين ،والعمال ،وبزيادة هذا الدخل يزيدون إمكان الادخار لدى هؤلاء ،فزيادة إضافية في الاستثمار تؤدي – ما دامت البلاد لم تبلغ مستوى الاستخدام الكامل – إلى وجود الادخار إضافة إلى تشغيل كمية من اليد العاملة التي كانت ستبقى عاطلة عن العمل.

الاستثمار يوجد الإنفاق (المضارب أو المضاعف):

إن الدخل الذي أوجده الاستثمار لن يقتصر على إيجاد الادخار وإنما سيؤدي إلى زيادة الإنفاق ،لأن من تلقوه ،ومنهم عمال عاطلون عن العمل ،سوف يشترون به كميات إضافية من الأرزاق والألبسة وغيرها ،مما يؤدي إلى زيادة دخل منتجي هذه السلع الذين سيقومون بزيادة إنفاقهم وزيادة توفيرهم موجدين بذلك لدى آخرين دخلاً إضافياً يؤدي إلى زيادة الإنفاق والادخار ،وهكذا تتوسع الأمواج كما تتوسع الدوائر في بركة ماء بعد إلقاء حجر فيها.

إن للاستثمار إذن أثراً محدثاً للدخل ،وله كذلك أثر في تكاثر الدخل ،وهو ما يطلق عليه «المضارِب» أو «المضاعف». والمضاعف هو المعامل الذي يربط زيادة الإنفاق والدخل. فهو يُفيد أنه عندما يحصل تغيير في مجموعة الاستثمار ،فإن الدخل يتغير في الاستثمار بمقدار (م) مرة.

جوهر السياسة الكينزية في الاقتصاد:

إن السياسة الاقتصادية التي يقترحها كينز تقلب رأساً على عقب الأوضاع التي جاءت بها السياسات التقليدية. فالتقليديون مالوا في سياستهم إلى تصنيف الأولويات كما يلي:

أ ـ النقد والتمويل أولاً: فالاستقرار النقدي ،وتحقيق التوازن في موارد الدولة وإنفاقها ،هما الشرطان الأساسيان للازدهار الاقتصادي.

ب ـ الاقتصاد ثانياً: فالتطور الاقتصادي يجب أن يسير حراً وعفوياً بحيث تحقق آلية الأسعار التوازن فيه.

ج ـ المسائل الاجتماعية أخيراً: فالتوزيع الأكبر يتطلب إنتاجاً كبيراً.

أما كينز فيحدد هذه الأولويات كما يلي:

أ ـ المسائل الاجتماعية أولاً: فيجب تحقيق الاستخدام الكامل فهو برهان للصحة الاقتصادية وسبب لها.

ب ـ الاقتصاد ثانياً: فمتى تحقق الاستخدام الكامل يتحقق الازدهار لتحقيق الارتفاع في الدخل القومي.

ج ـ النقد والتمويل أخيراً: فلا خوف من التضحية بعد كل هذا بالاستقرار النقدي وموازنة الدولة.

النقد الأساسي الموجه إلى نظرية الادخار الكينزية:

ينطلق النقد الموجه إلى نظرية الادخار الكينزية من أن هذه النظرية وُضعت لمعالجة الأزمات الاقتصادية التي تنتاب الاقتصاد الرأسمالي دورياً ،ونبهت إلى أهمية إجراءات الدولة الاقتصادية في هذا المجال بهدف تسريع الانتقال من مرحلة الكساد إلى مرحلة الانتعاش والنهوض. فنمو الإنتاج ،يؤثر في مضاعفة الدخل القومي ،وهذا له مفعول مضاعف: زيادة الاستثمار والتوسيع المطرد للإنتاج وزيادة العمالة.

إلا أن هذه النظرية ،على أهميتها في التخفيف من حدة تناقضات الاقتصاد الرأسمالي ،فإنها تبقي الجوهر الاجتماعي للرأسمالية خارج نطاقها ،فهي تنظر إلى المفهومات الاقتصادية على أنها مقادير رياضية ولا تكشف عن القوانين الاقتصادية الفعلية التي تكمن في أساسها ،موضحة إياها بمفهومات نفسية (ميول الناس) ،فلا يمكن تفسير تناسب الاستهلاك والدخل باختلاف الميول نحو الادخار ،ففي الظروف الواقعية ،إذا

كان المقصود الشغيلة ،فإن الادخار محدود بمستوى الأجر وفي الظروف الراهنة بالتضخم ،أي ارتفاع الأسعار. وهنا تصطدم قدرة الرأسمالية على المضاعفة اللامحدودة للإنتاج بمحدودية الإمكان الاستهلاكي للمجتمع. أما فيما يتصل بادخار الرأسماليين ،فإن مقداره يتعلق بالإمكان الفعلي للحصول على الربح من رأس المال المستثمر الذي يتحدد بظروف عملية الإنتاج الموسع. ويمكن أن تكون ظاهرة المضاعف حقيقة إلى حد ما فقط عندما تطبق على مرحلة من مراحل الدورة الرأسمالية هي مرحلة النهوض. ولكن كل توسيع لاحق على الطلب يسببه المضاعف إنما يشدد من الإخلال في التناسب بين مختلف جوانب عملية إعادة الإنتاج: بين النزوع نحو التوسيع اللامحدود للإنتاج ومحدودية قدرة السكان على الطلب ،بين الادخار والاستهلاك ،بين مختلف فروع الإنتاج ،مما يؤدي في نهاية المطاف إلى الركود ثم الأزمة.

إن تطبيق الحل الكينزي في البلدان المتخلفة معناه أن إحداث زيادة في الإنفاق الحكومي يجب أن يؤدي إلى استخدام عوامل الإنتاج العاطلة استخداماً يحد تدريجياً من بطالتها ويحقق في النهاية استخداماً كاملاً لها ،تماماً كما يجب أن يتم في البلدان المتقدمة ،ويؤدي – وهذا شيء ملازم للعملية – إلى زيادة الدخل العام في نهاية المطاف.

بيد أنه تساق الملاحظات التالية في هذا المجال:

- إن القطاع الزراعي في البلدان المتخلفة لا يستطيع أن يزيد حجم إنتاجه بسهولة نتيجة ضعف مرونة إنتاجه في الزمن القصير.
- والقطاع الصناعي الذي يضم على العموم صناعات استهلاكية معروفة (نسيج ،أحذية ،مواد بناء...) يتصف بعدم وجود طاقة استخدام فائضة ،حتى إن أكثر البلدان المتخلفة تشكو من وجود إشباع في مثل هذه الصناعات. وهذا يعني صعوبة زيادة العمالة وزيادة الإنتاج في هذه الصناعات.

- الزيادة التالية تتجه إلى القطاعات الأخرى ،أي إلى القطاعات الخدمية بالدرجة الأولى.

وهكذا تؤلف هذه القطاعات الخدمية النشاطات الديناميكية الوحيدة التي ينفتح بها غالباً هيكل الإنتاج على العالم الخارجي المتقدم ،ليتم عن طريقه نزفه (بتصدير المواد الأولية) واستنزافه (باستيراد فائض الإنتاج الصناعي الخارجي).

إن هذا الاتجاه قد تأكد في تجارب كثيرة في البلدان المتخلفة التي استخدمت أسلوب التمويل التضخمي أو أسلوب التمويل بالعجز على نطاق واسع ،إذ وقعت اقتصادياتها في مزالق كبيرة وتعرضت للتضخم وعدم الاستقرار النقدي.

القنوات الادخارية:

تقسم مصادر الادخار الداخلي إلى مدخرات القطاع الحكومي ،ومدخرات قطاع الأعمال ،ومدخرات القطاع الأُسري ،كما يمكن أن تُقسم مصادر الادخار إلى الادخار العام والادخار الخاص.

ويتألف الادخار العام من الادخار الحكومي ،وهو الفرق بين الإيرادات الجارية والنفقات الجارية للحكومة ،وادخار القطاع العام وهو الادخار المتكوّن في المشروعات التي تتبع الحكومة.

وتعدّ المصادر التالية من أهم مصادر الادخار العام: فائض المشروعات العامة ،وأموال التأمين والمعاشات واشتراكات الضمان والتأمينات الاجتماعية ،والمدخرات الخاصة لدى مؤسسات الادخار كصندوق توفير البريد وشهادات الاستثمار ،والضرائب المباشرة وغير المباشرة بمختلف أنواعها ،والقروض الداخلية والخارجية والتمويل التضخمي أو التمويل بالعجز بإصدار نقد جديد من جانب الحكومة.

ويتألف الادخار الخاص من الادخار في القطاع الأُسري والادخار في قطاع الأعمال.

ويتحدد الادخار في القطاع الأُسري وفقاً للعوامل الرئيسية التالية:

- حجم الدخل ،إذ من البديهي أن يكون صاحب الدخل الأكبر أكثر قدرة على ادخار قسم أكبر من دخله.

- الاستهلاك الذي تحدده العوامل الموضوعية كالأسعار والسياسات والعوامل الذاتية كحب الظهور والتمتع بالقوة والجاه.

- العادات والوعي والتقاليد.

- الضرائب والأعباء الاجتماعية.

وفي قطاع الأعمال يختلف تكوين الادخار بحسب نوع المنشآت ،ففي المنشآت غير المساهمة كالمزارع ومحلات البيع بالمفرق والحرفيين العاملين لحسابهم الخاص ،يتوقف تحديد الادخار على الصفات التنظيمية ونوع الحسابات التي تمسكها هذه المنشآت. أما في بقية المنشآت (الشركات) فيتألف الادخار من: احتياطيات الاهتلاكات ،والاحتياطيات الإجبارية ،والاحتياطيات الاختيارية.

ولا شك في أن لمستوى النشاط الاقتصادي العام وإمكانات التوسع والسياسة الضريبية ،بما فيها من إعفاءات وميزات ،أثراً كبيراً في تحديد حجم ادخارات قطاع الأعمال.

دور الادخار في النشاط الاقتصادي:

لقد لمست معظم الدول أهمية المدخرات في دفع عجلة التنمية الاقتصادية واستمرارها ومن ثم استمرار التقدم والنشاط الاقتصادي وضمان الاستقرار ،إذ تعد المدخرات الوطنية الدعامة الأساسية للاستثمار ،لذا عملت هذه الدول بمختلف مذاهبها السياسية على تنمية الوعي الادخاري بين أفرادها بشتى الطرق وجذب هذه المدخرات وتجميعها لاستخدامها في تمويل التنمية الاقتصادية بما يتفق وأهداف الدولة وبما يعود على المجتمع بالنفع العام.

ولقد أظهر التطور الاقتصادي أن لصغار المدخرين أهمية كبيرة فيما يمكن أن يُحصل عليه من تجميع مدخراتهم التي تفوق في حالات كثيرة المدخرات التي تُجمع من القلة من ذوي الدخول الكبيرة ولا سيما بعد أن نمت الطبقة العاملة والفئات المتوسطة ،من ناحية ،وبعد أن ضغطت المطالب والنفقات المتزايدة للدولة ،من ناحية أخرى. وإذا كانت أهمية الادخار أساساً للاستثمار ،سواء للفرد أو للدولة أوضح ما تكون في الأحوال العادية ،فإنها أشد وضوحاً وأكثر إلحاحاً في مراحل التنمية والتطور ،إذ تؤدي المدخرات خدمات جليلة للفرد وللدولة.

ففيما يتصل بالفرد تهيئ هذه المدخرات عوامل الأمان للمستقبل ،ذلك أنه بإيداعها أو باستثمارها في أي من الأوعية الادخارية أو الاستثمارية يحصل منها على عائد مجز إما أن ينفقه في مواجهة مطالبه المتزايدة وإما أن يزيد به مدخراته واستثماراته. وتوجه الدولة هذه المدخرات إلى الإنفاق على مشروعات جديدة تزيد من دخول الأفراد وتفتح لهم آفاقاً جديدة وفرصاً أكبر للعمل والخدمة. وتؤدي المشروعات الجديدة إلى توفير المزيد من السلع والخدمات للفرد وتتيح له الحصول عليها بأسعار أفضل.

وفيما يتصل بالدولة فإن المدخرات تخدمها في تحقيق ما يلي:

- توفير التمويل المحلي المطلوب لمشروعات التنمية من دون اضطرار الدولة إلى اللجوء لزيادة الضرائب ولوسائل التمويل التوسعية التي تؤدي إلى زيادة حدة التضخم الذي يصاحب عادة الإنفاق على برامج التنمية والذي تنعكس آثاره في الارتفاع المطرد للأسعار.
- الحدّ من الضغوط التضخمية التي تصاحب الإنفاق على خطط التنمية وذلك بامتصاص الزيادة في الدخول المترتبة على الزيادة في الإنفاق في تكوين مدخرات جديدة.
- الحدّ من الإنفاق الاستهلاكي للأفراد بما يسمح بتوجيه المزيد من السلع للتصدير الأمر الذي يساعد الدولة في الحصول على القطع الأجنبي اللازم لمشروعات التنمية وتحقيق

المزيد من الاستثمار الذي يعود على جميع أفراد المجتمع بالنفع العام من جهة ،وتقليص الطلب على السلع المستوردة من جهة ثانية.

- خفض النفقات التي تواجهها الدولة في توفير المزيد من السلع الاستهلاكية نتيجة زيادة الطلب عليها لزيادة دخول الأفراد وزيادة إنفاقهم ،ويساعد خفض هذه النفقات على توجيه الوفر المحقق إلى إنتاج المزيد من السلع والخدمات بدلاً من استيرادها.

الادخار والتنمية الاقتصادية:

التنمية الاقتصادية ،وسيلة لزيادة رفاهية الأفراد وتثبيت دعائم النهضة الاجتماعية والاستقلال السياسي ،ترتكز على عملية تكوين رأس المال أو بناء الطاقات الإنتاجية الجديدة ووضعها موضع الإنتاج. ومن نافلة القول الحديث عن الحلقة المفرغة في عملية التنمية التي تعزو نقص التكوين الإنتاجي إلى قلة الادخار ،وقلة الادخار إلى انخفاض الدخل الفردي ،وانخفاض الدخل الفردي إلى انخفاض الدخل القومي وزيادة الضغط السكاني ،وانخفاض الدخل القومي إلى انخفاض الإنتاجية وعدم استغلال الموارد الطبيعية الذي يعود إلى نقص التكوين الإنتاجي وقصوره عن تحقيق هذه الأغراض.

وللقيام بعملية تكوين الطاقات الإنتاجية الجديدة لا بد للمجتمع من تخصيص جزء من موارده المتمثلة في السلع والخدمات المنتجة لتحقيق هذه الغاية ،وهذا في الواقع هو كنه عملية التكوين الإنتاجي أو ما يسمى الوجه المادي لعملية تمويل التنمية.

أما الوجه الآخر لعملية تمويل التنمية فهو وجهها النقدي الذي يتمثل في توفير الأموال النقدية اللازمة للحصول على السلع والخدمات الضرورية لعملية التكوين الإنتاجي. وهذا يبين بوضوح أن النقد في عملية التكوين هذه إنما يستمد دوره من كونه يمثل قوة شرائية تستطيع حيازة جزء من عوامل الإنتاج لتوجيهها نحو تكوين الطاقات الإنتاجية. ثم إن المصدر الحقيقي للتكوين الإنتاجي هو الادخار بوصفه امتناعاً عن استهلاك جزء من الناتج القومي بهدف تهيئته وتوجيهه لأغراض التكوين الإنتاجي.



أرباب العمل

رب العمل Patron بالمفهوم الحقوقي هو كل شخص طبيعي أو اعتباري يستخدم عاملاً أو أكثر ليعمل لحسابه وتحت رقابته وإِشرافه بمقابل أجر.

وبالمفهوم الاقتصادي ، رب العمل ،هو صاحب المشروع الذي يستحصل على مساهمة الآخرين في مشروعه بأداء عمل تحت رقابته.

أما المُسْتَحْدِث فهو من يجمع عدة عوامل إِنتاج كرأس المال والعمل والإِدارة بصورة ثابتة لبلوغ هدف اقتصادي سعياً للربح.

يتضح من التعاريف المتقدمة أن رب العمل بالمفهوم الحقوقي قد لا يكون صاحب مشروع معين كاستخدام رب الأسرة خادماً للخدمة المنزلية. فرب الأسرة هنا هو صاحب عمل بالمفهوم الاقتصادي. كما أنه لا يشترط بالمستحدث أن يكون هو نفسه رب العمل بالمفهوم الاقتصادي ،أي لا يشترط به أن يكون مالكاً لوسائل الإِنتاج.

التنظيم المهني لأرباب العمل بصفة عامة:

مر التنظيم المهني لأرباب العمل ،في العالم بصفة عامة ،وفي أوربة بصفة خاصة بثلاثة أطوار: منظمات الحرف ،ونظام الحرية الفردية والتعاقدية ،وتدخل الدولة.

الطور الأول: مرحلة منظمات الحرف نظام الطوائف

كانت الحرف حتى قيام الثورة الصناعية في أوربة تخضع لنظام دقيق ،فلكل مهنة رابطة أو منظمة إِجبارية ينتمي إِليها جميع أعضاء الحرفة ولها تنظيمات خاصة بها تحدد للأعضاء مراتب ودرجات ،كما تحدد أصول الانتساب إِليها وكل ما يتعلق بممارستها. ولم تكن ممارسة المهنة مباحة للجميع بل كان لابد لمن يريد أن يمارسها من أن يكون عضواً في المنظمة أو الرابطة الحرفية التي تجمع أبناء الحرفة. ولم يكن الانتساب إِلى الرابطة حراً بل يخضع لشروط معينة من حيث الكفاءة والسلوك والأخلاق ،فلا يقبل المرء في المنظمة إِلا

بعد أن يقضي مدة من التدرج يتعلم فيها صنعته ،فإذا ما أتقنها وأثبت جدارته ،وكان حسن السلوك والأخلاق أمكن قبوله في منظمة حرفته برتبة «صانع» يشتغل في المهنة أجيراً لدى صاحب العمل الذي يسمى المعلم.

ويمكن للأجير أن يرقى فيما بعد إلى درجة المعلم بعد أن يجتاز امتحاناً معيناً يعقد أمام «شيخ الحرفة». ومن المعلمين يتكون عصب الطائفة ،فهم الذين يسهمون في وضع نظام الطائفة وفي قبول الأعضاء الجدد أو رفضهم ،ولهم وحدهم الحق في انتخاب شيخ الطائفة أو الحرفة الذي كان ينتخب لمدة سنة قابلة للتجديد.

وقد كان شيخ الحرفة يتمتع بسلطات واسعة في إدارة شؤون المهنة. فهو زعيم الحرفة ويمثلها أمام الرأي العام ،وهو الذي يدافع عن مصالحها ويراقب تطبيق اللوائح والتعليمات والقرارات وينذر المخالفين ويعاقبهم ،وإليه ترفع الشكاوى على أفراد المهنة من قبل زبائنهم أو زملائهم فيقضي بها وفقاً لما يوجبه عرف المهنة. وكان لمشايخ الحرف رئيس أعلى تخضع له سائر المنظمات الحرفية هو «شيخ مشايخ الحرف» ،وظيفته وراثية ،وله سلطة فرض العقوبات على مشايخ الحرف وأعضائها التي قد تصل إلى السجن والجلد.

ومع أن ظهور المنظمات الحرفية في فرنسة عدّ إصلاحاً قوبل بالاستحسان إذ بلغت هذه المنظمات معظم أهدافها في القرن الثالث عشر فاعتنت بالأرامل والأيتام والشيوخ ومارست رقابة انضباطية صارمة على أعضائها ،فإن مساوئ نظامها بدأت تظهر ابتداء من القرن الخامس عشر.

فمن جهة أولى أخذت درجة «المعلم» تميل إلى الانغلاق إذ بدأ معلمو الحرفة يضعون العراقيل الكثيرة في وجه ترقي الأجير (الرفيق) إلى درجة المعلم فتشددوا في موضوع الكفاءة المطلوبة منه وفرضوا عليه أعباء مالية مرهقة ،وعملوا على إعفاء أبنائهم من تلك القيود والشروط فأصبحت درجة المعلم شبه وراثية ،الأمر الذي جعل من هذا التقييد ،مع نمو الصناعات وتوسع التجارة مشكلة العصر.

ومن جهة ثانية ،أخذ ملوك فرنسة ،بدءاً من لويس الحادي عشر ،يتدخلون في شؤون المنظمات الحرفية ،وراحوا يصدرون براءات تمنح حامليها حق ممارسة المهنة مخترقين بذلك الحصارات التي كان المعلمون قد أحاطوا بها الانتساب إلى المهنة. وقد وجدت السلطة في بيع هذه البراءات مصدر دخل كبير لها فأصدرت أعداداً هائلة منها ،الأمر الذي اضطر الجمعيات الحرفية إلى شراء ما يقرر الملك إصداره منها دفعة واحدة ،وبذلك تضمن عدم وصولها إلى الغرباء عن الحرفة وتبقى بذلك مغلقة لصالح أعضائها وأبنائهم.

وأمام هذا الجمود من منظمات الحرف ،والقيود الشديدة التي كانت تضعها بشأن الأساليب المتبعة في الإنتاج ،أصبح ذلك يؤلف عائقاً كبيراً في وجه التقدم وعمل على اشتداد النقمة عليها فأخذت تفقد الكثير من أهميتها أمام أنماط النشاط الاقتصادي الجديد. وما إن قامت الثورة الفرنسية عام 1789 حتى تم القضاء على هذه المنظمات.

الطور الثاني: مرحلة نظام الحرية الفردية والتعاقدية

أصبح العقد ،في هذه المرحلة ،يؤلف المصدر الطبيعي وشبه الوحيد لتقرير الحقوق والالتزامات وتحديدها لكل عامل في ظل النظام الحقوقي الحر المنبثق عن مبادئ الثورة الفرنسية وتشريعاتها. فالقانون الفرنسي الصادر في 17 آذار 1791 أرسى المبدأ الجديد لحرية العمل وأدان العقبات التي وضعتها الجمعيات الحرفية (منظمات الحرف) في عهد ما قبل الثورة ،فقد تضمن في مادته السابعة العبارة التالية «ابتداءً من 1 نيسان القادم يصبح كل شخص حراً في القيام بأية تجارة وفي ممارسة أية صناعة أو فن أو مهنة يريدها...».

وكذلك فإن القانون الفرنسي الصادر بتاريخ 17 حزيران 1791 والمعروف بقانون لوشابوليه Le Chapellier ،عندما قضى في مادته الأولى بإلغاء جميع أشكال منظمات المواطنين الذين ينتمون إلى طبقة واحدة أو جهة واحدة ،عدّ ذلك إحدى القواعد الأساسية للدستور الفرنسي. وعندما منع في هذه المادة تأليف هذه المنظمات مهما كانت الحجة ومهما كان السبب فإنه منع كل تجمع للعمال أو لأرباب العمل لكي يترك السيادة

للإدارة التعاقدية لدى طرفي عقد العمل لتحديد حقوق كل منهما وواجباته وقطع بذلك كل رابطة تضامن بين العمال أو بين أرباب العمل لأن كلاً من العامل ورب العمل يجب أن يكون حراً في تحديد شروط عقد العمل الذي يرغب فيه ويقبل أن يرتبط به ،ولأن كل تكتل من أحد الطرفين هو وسيلة ضغط وإكراه على الطرف الآخر في العقد واعتداء على هذه الحرية التي لا يمكن أن تكون مصونة إلا إذا ترك الطرفان يتساومان على شروط عقد العمل ويتفقان عليها من دون أي تدخل أو عمل جماعي لدعم أحدهما تجاه الآخر.

الطور الثالث: مرحلة تدخل الدولة في علاقات العمل

صحيح أن مبادئ الحرية التي أعلنتها الثورة الفرنسية قد استفاد منها العامل وصاحب العمل ،لكن تجدر الملاحظة إلى أن أرباب العمل ،أصحاب القوة الاقتصادية الكبيرة بمواجهة العمال ذوي القوة الاقتصادية الضعيفة ،قد استفادوا كثيراً من مبدأ الحرية التعاقدية وأصبح بإمكانهم السيطرة على علاقات العمل بإملاء ما يشاؤون من شروط مجحفة على العمال من دون أن يتمكن الأخيرون من مناقشتها وإلا يصبحون عاطلين بلا عمل. كما يلاحظ أن الظروف الاقتصادية قد تطورت في ظل نظام الحرية فظهرت الأزمات الاقتصادية وما نتج عنها من بطالة. كما أخذ نظام الاحتكار يحل محل نظام المنافسة الحرة في النشاط الاقتصادي ،وقد أدى ذلك إلى ضعف مركز الطبقة العاملة. وقد أدت هذه المساوئ التي ترتبت على نظام حرية العمل إلى توسع الهوة الساحقة التي تفصل بين العمال وأرباب العمل ،الأمر الذي ساعد على انتشار روح التذمر والسخط في نفوس العمال وجعلهم يتجمعون في حركات وتنظيمات نقابية بصورة سرية تارة وعلنية تارة أخرى بمواجهة تنظيمات مماثلة لأرباب العمل. وهكذا لم يعد بوسع السلطة السياسية أن تبقى بعيدة عن حلبة الصراع ومجرى الأحداث التي باتت تهدد الأمن الاجتماعي في المجتمع ،وكان لابد من تدخلها لإرساء الأمن والاستقرار. وقد سجل القانون الفرنسي الصادر بتاريخ 21 آذار 1884 انعطافاً حاسماً في هذا المجال إذ اعترف لكل من أصحاب

العمل والعمال على قدم المساواة بحقهم في تكوين منظماتهم النقابية التي ترعى مصالحهم بعد أن تدخلت الدولة في علاقات العمل مقيدة إلى حد كبير مبدأ حرية التعاقد في تحديد شروط العمل.

المنظمات الحرفية في المشرق العربي:

ترجع الروايات التاريخية بداية التنظيم الحرفي إلى القرن التاسع الميلادي. وقد ظهرت المنظمات الحرفية أول ما ظهرت على ما يبدو في المشرق العربي مع حركة القرامطة ،إذ بدأ أصحاب هذه الحركة وأتباعهم حملاتهم ودعاياتهم في الأوساط التجارية وبين أصحاب الصناعات وأخذوا يؤلفون بين أتباع حركتهم من أبناء كل مهنة جمعية سرية تضم العمال والحرفيين لتكوِّن منهم قوة فعالة تدعم السلطة وتكوِّن الخلايا السياسية لحركتهم. ويؤكد الباحثون أن المنظمات الحرفية العربية التي كانت موجودة قبل ظهور القرامطة قد تطورت بفضل الحركة القرمطية واتخذت طابعاً جديداً من حيث التنظيم والنشاط ،فبعد أن كانت تقتصر على رؤساء الحرف فقط أصبحت تضم العمال إلى جانبهم.

وقد مرت المنظمات الحرفية في البلاد العربية لجهة المراتب ومراحل التدرج بالدور نفسه الذي قامت به المنظمات الحرفية في أوربة.

ففي الأراضي السورية عرفت منظمات الحرف عهد ازدهار في حياتها الأولى وأصبح لها من القوة والامتيازات ما جعلها تؤسس محاكم خاصة بها لحل الخلافات بين أبناء الحرف واستطاعت أن تكوِّن لها قوى مسلحة وقفت إلى جانب جيوش الأمراء في الحروب الصليبية ،وعندما أعاد السلطان صلاح الدين الأيوبي وظيفة المحتسب ليراقب أصحاب الحرف في أعمالهم وممارستهم مهنهم عامل المحتسبون منظمات الحرف بكثير من الشدة والقسوة وأضعفوا من امتيازاتها فأخذت مكانتها تتضاءل حتى إن وظيفة شيخ مشايخ الحرف لم تبق في نهاية القرن التاسع عشر أكثر من وظيفة فخرية لا يتمتع صاحبها بأية سلطة فعلية ،أما مشايخ الحرف وهم رؤساء للمهنة ومنظمتها فقد بقي لهم دورهم.

وقبل استقلال سورية عن الدولة العثمانية صدر في 27 نيسان 1912 قانون عثماني رقمه 8 في محاولة لإِعادة تنظيم المنظمات الحرفية على أسس جديدة. وهذا القانون ألغى وظيفة شيخ الحرفة من المهن وأوجد في كل مهنة جمعية عمومية لجميع العاملين فيها ومجلس إِدارة وحدد لهذا المجلس اختصاصاته وسلطاته. إِلا أن قوة الأعراف والتقاليد جعلت رئيس مجلس الإِدارة يتصرف تصرف شيخ الحرفة ويستأثر بسائر سلطات مجلس الإِدارة ويستمد سلطته واختصاصاته لا من نصوص القانون المذكور بل من أعراف المهنة التي تضمن احترام أبنائها له وخضوعهم لقراراته.



لودفيغ إرهارد (1897-1977)

لودفيغ إِرهارد Ludwig Erhard رجل دولة واقتصادي ألماني يعد مهندس المعجزة الاقتصادية الألمانية بعد الحرب العالمية الثانية ومنفذها. وُلد في مدينة فورث (بافارية) وشارك في الحرب العالمية الأولى وأصيب بجروح بليغة ،درس في كلية التجارة بنورمبرغ وحاز درجة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة فرانكفورت وعين منذ تخرجه عام 1927 مديراً لمعهد نورمبرغ للدراسات الاقتصادية. وفي عام 1942 أجبره النازيون على الاستقالة من منصبه بسبب أفكاره المناهضة لهم ،فترأس مكتب بحوث السوق إِلى عام 1945.

كلفه الحلفاء بعيد الحرب إِعادة بناء الصناعة في منطقة نورمبرغ - فورث لسمعته ومناوأته للحكم النازي ،ثم غدا خبيراً اقتصادياً في فرنكونية الوسطى والعليا ،ثم وزيراً للاقتصاد في بافارية (1945-1946) ،فرئيساً للجنة الاستشارية لشؤون النقد والحسابات (1947-1948) فمديراً للمجلس الاقتصادي في المنطقة المحتلة المشتركة بين إِنكلترة والولايات المتحدة الأمريكية (1948-1949) ،وكان إِرهارد في منصبه الأخير هذا مسؤولاً عن إِعادة تقييم النقد الألماني والتخطيط الاقتصادي.

وكان قراره إِلغاء الرقابة على الأسعار والتقنين والجمع بين إِصلاح النقد واقتصاد السوق الحرة الأساس الذي قامت عليه المعجزة الاقتصادية التي وفرت لألمانية الغربية (سابقاً) ازدهاراً لم يعرف له مثيل. وقد أوصله النجاح الذي حققه ونظريته عن اقتصاد السوق الاجتماعي أو ما سميت بنظرية الرفاه إِلى أن ينتخب في عام 1949 عضواً في البوندستاغ (مجلس النواب الألماني الاتحادي) عن حزب الاتحاد الديمقراطي المسيحي ووزيراً للشؤون الاقتصادية في حكومة ألمانية الاتحادية الحديثة العهد آنذاك ،وأضيف إِليه في عام 1957 منصب نائب المستشار (نائب رئيس مجلس الوزراء). ومع أن إِرهارد لم

يكن على وفاق مع المستشار كونراد أديناور ،فقد انتخبه البوندستاغ ليخلفه مستشاراً لألمانية الاتحادية في تشرين الأول 1963 ،واستطاع أن يحقق لحزبه نصراً باهراً في انتخابات عام 1965 ليحل محل أديناور في زعامة الحزب (آذار 1966) ،ومع ذلك فقد تبين أن مهارة إِرهارد في الأمور السياسية كانت أقل من مهارته في الاقتصاد ،إِذ أخفق في الحفاظ على وحدة الحزب وفي الخروج من الأزمة السياسية التي عصفت بألمانية بسبب مواقفه الموالية للولايات المتحدة الأمريكية ،في الوقت الذي دخل فيه الاقتصاد الألماني مرحلة ركود ،وازدياد التضخم ،فنشَبت أزمة برلمانية أدت إِلى تنحيته عن منصب المستشارية (تشرين الأول 1966) وعن زعامة الحزب (أيار 1967) مع احتفاظه بمقعده في البوندستاغ.

كان إِرهارد نصيراً لاقتصاد السوق الحرة ولخطط الولايات المتحدة من أجل إِقامة «مجتمع الأطلسي» وموالياً لسياستها في أوربة ،كما كان لأفكاره أثر بالغ في التحولات العميقة التي طرأت على الاشتراكية الألمانية ،وما يزال رمزاً للمعجزة الاقتصادية التي شهدتها ألمانية بعد الحرب.

عرض إِرهارد أفكاره ونظريته عن «اقتصاد السوق الاجتماعي» في كتابه «الاقتصاد الناجح» الذي نشره عام 1963.



الأزمات والدورات الاقتصادية

تشغل الأزمة الدورية مركز الصدارة بين الأزمات الاقتصادية التي تعترض الاقتصاد الرأسمالي. وهي نتيجة مباشرة للاختلالات الاقتصادية العامة بمعناها الواسع (عدم التناسب بين الإنتاج والاستهلاك، وبين فرعي الإنتاج الأول والثاني، وبين مختلف فروع الاقتصاد الوطني). وتسهم هذه الأزمات في نهاية المطاف في إيجاد آليات تساعد في زيادة إنتاجية العمل وخفض نفقات الإنتاج. فالمؤسسات، في محاولاتها الخروج من الصعوبات الاقتصادية التي تعانيها تكثف بحوثها عن أنواع جديدة من المنتجات وعن تقنيات حديثة تستخدمها في الإنتاج، وتعد الحلول المؤقتة أو الجذرية التي تتوصل إليها المؤسسات أساساً لتجديد رأس المال الثابت ورفع إنتاجية العمل وتوسيع الإنتاج. وفي هذا المعنى نفسه تعد الأزمة مرحلة تأسيسية للدورة الاقتصادية، أي المرحلة التي تحدد، إلى درجة كبيرة، مسار التطور اللاحق، والملامح الرئيسة للدورة التالية، وطبيعة تجديد رأس المال الثابت. لذلك لا بد في البداية من الحديث عن طبيعة الدورة الاقتصادية le cycle économique الملازمة للاقتصاد الرأسمالي، وخصائصها والمراحل التي تمر بها، ومن ثم الانتقال إلى الحديث عن الأزمة الاقتصادية la crise économique بوصفها إحدى مراحل هذه الدورة.

الدورة الاقتصادية:

تلازم الحياة الاقتصادية تغيرات مستمرة، إذ يمر التطور الاقتصادي بمراحل من الازدهار ومن الانكماش وتسمى الدورات الاقتصادية. وهي ظاهرة ملازمة للنشاط الاقتصادي منذ القديم. وثمة مثال ورد في سورة يوسف من القرآن الكريم عن اقتصاد مصر في زمن يوسف النبي بدورة مدتها سبع سنوات من الخصب تعقبها سبع سنوات «عجاف». ولكن مظاهر الدورات الاقتصادية غدت أكثر تعقيداً منذ ظهور الثورة الصناعية في أوربة وأصبحت ظاهرة تلازم نظام السوق بوجه عام.

وصف فريدريك أنغلز المسيرة التي تحكم تطور الاقتصاد الرأسمالي بحسب مراحل الدورة الاقتصادية، وهي المسيرة التي تقود ذلك الاقتصاد، من أزمة إلى أزمة. وأوضح أن الجمود قد يخيم على الاقتصاد سنين طويلة. فتتعطل القوى المنتجة، وتُبَدَّد كميات كبيرة من المنتجات بسبب الكساد وانخفاض الأسعار وعدم القدرة على التصريف. ثم تنشط حركة الإنتاج وتبادل السلع شيئاً فشيئاً، وتتسارع تدريجياً حتى درجة الركض والجموح، ثم تتحول إلى قفزات تشمل الصناعة، والتجارة، والتسليف، والمضاربة، وتبدأ بعدها بالتباطؤ والانحدار إلى هاوية لا قرار لها.

والدورة في الاقتصاد الرأسمالي هي مرحلة من الزمن تبدأ مع بداية أزمة وتنتهي مع بداية أزمة أخرى، مروراً بأربع مراحل أساسية هي: أزمة فانتعاش ونهوض فركود تعقبه أزمة أخرى، وهكذا تتوالى الحركة الدورية لترسم طريق التطور الرأسمالي. والمرحلة الرئيسة فيها هي أزمة فيض الإنتاج، فكل أزمة تكمل الدورة السابقة لها، وتؤدي التناقضات المتراكمة في مسيرة تلك الدورة السابقة إلى الانفجار، معبدة الطريق لتوسع الإنتاج في دورة جديدة تنتهي إلى أزمة تالية. وعلى هذا فالدورة تبلغ ذروتها عندما تبدأ الأزمة التالية في دورة جديدة وهي ما يسمى أزمة فيض الإنتاج.

مراحل الدورة الاقتصادية وخصائصها

يخضع الاقتصاد الرأسمالي لقانون التطور الدوري، وتعد الدورة الاقتصادية السمة الملازمة لهذا الاقتصاد، فهو ينتقل من الانتعاش إلى الركود ثم يعود فينهض من ركوده وهكذا.

تبدأ الأزمة الدورية في الاقتصاد الرأسمالي عندما تظهر فجوة بين إنتاج السلع وتصريفها. وإن عملية التداول السلعي البسيط وانفصال البيع عن الشراء نتيجة لظهور النقود أكدت إمكان حدوث هذه الفجوة. وأدت سيطرة رأس المال، والطابع الاجتماعي للإنتاج، في ظل الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، إلى إمكان حدوث تباعد حقيقي بين فعل

شراء السلعة وفعل بيعها كان من نتائجه فيض الإنتاج الذي ترافقه عادة إفلاسات كبيرة في المؤسسات الصناعية والتجارية. فالمؤسسة عندما تفقد القدرة على تحويل مخزونها من السلع إلى نقد، تتوقف عن دفع ديونها، ويصاب أصحابها وأصحاب المصارف والمضاربون بالهلع، ويبدأ سباق محموم وراء النقد، فيطالب الدائنون بوفاء ديونهم أو خدمتها. ويتسابق المودعون إلى سحب أموالهم من المصارف وصناديق الضمان والتسليف فتضطر بعض المصارف إلى التوقف عن الدفع وقد تعلن إفلاسها ويتقلص عرض رأس المال الإقراضي ويرتفع معدل الفائدة.

وكلما ازداد فائض الإنتاج الخفي وضوحاً، حدث تقلص في الإنتاج فيعمد من أفلس من الرأسماليين إلى إغلاق مؤسساتهم، وتلجأ بعض المؤسسات إلى تقليص أعمالها وخفض إنتاجها، وإلغاء الورديات الإضافية، أو تقليص أيام العمل الأسبوعية أو ساعات العمل، وقد تغلق بعض «ورشاتها»، وتقلل من أنواع المنتجات التي تنتجها.

ولاشك في أن درجة تقلص الإنتاج تتباين في مختلف فروعه، فيكون هبوطه كبيراً عادةً في الفروع التي تصنع وسائل الإنتاج. ومع تراجع الإنتاج وانخفاض كمياته، يقل حجم النقل وتتراجع الأعمال التجارية، وتنكمش التجارة الخارجية ويحدث انخفاض في أسعار السلع وتكون عواقب ذلك وخيمة جداً في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فتقف عاجزة أمام المؤسسات الكبيرة التي تملك إمكانات أفضل لمواجهة الأزمة. وقد تنتشر البطالة التامة والبطالة الجزئية انتشاراً واسعاً وسريعاً، مع هبوط في مستوى الأجور إلى مادون قيمة العمل، فيزداد بؤسُ الطبقة العاملة ومعاناتها، في حين تتعرض كميات كبيرة من السلع والخبرات إلى التلف والإبادة.

وعند بدء الانتقال من مرحلة الأزمة إلى المرحلة التي تليها، يتوقف الإنتاج عن التراجع، ولكنه يترجح حول مستوى الأزمة المنخفض، ويتسارع امتصاص الاحتياطات السلعية، ويتوقف هبوط الأسعار فتستقر عند المستوى الذي بلغته في نهاية مرحلة الأزمة

ولا تحدث انهيارات جديدة ذات شأن في الأسواق، ولكن التجارة تبقى ضعيفة، بطيئة الحركة. ويؤدي تقليص الإنتاج وتراجعه في هذه الأثناء إلى انخفاض مخزون السلع فتبدأ الأسواق بالتحسن شيئاً فشيئاً وينشط تصريف السلع فيها، وتتحسن أوضاع المؤسسات المالية فيقل طلبها على القروض، وتتحسن درجة الثقة بالوضع الاقتصادي فيستأنف المدخرون إيداع أموالهم في المصارف، ويقود ذلك إلى انخفاض معدلات الفائدة في السوق. وهذا يعني أن مرحلة الانكماش هي مرحلة تكيف الاقتصاد الوطني مع شروط الأزمة واستعداده للانتعاش الاقتصادي.

بعد ذلك يبدأ الانتقال تدريجياً، من مرحلة الركود والجمود إلى المرحلة التالية من الدورة وهي مرحلة الانتعاش، ففي هذه المرحلة يبدأ خط الإنتاج والتجارة بالصعود ويقترب الإنتاج حجماً وكميّةً من المستوى الذي كان عليه عشية الأزمة، ثم يتجاوزه، وهذا يعني بدء الانتقال إلى المرحلة التالية من الدورة وهي النهوض والازدهار، ولهذه المرحلة سمات معاكسة تماماً لسمات مرحلة الأزمة ومنها: تزايد الإنتاج لمواجهة تزايد الطلب الفعال، وارتفاع أسعار السلع لزيادة الطلب عليها وتزايد الطلب على قوة العمل وانخفاض عدد العاطلين عن العمل مع ارتفاع في معدلات الأجور.

تنبثق الأزمات عن عمليات عميقة الجذور، ولكن طابع حركتها وأنماطها ترتبط كذلك بأسباب عرضية وثانوية منها: الهلع الذي يصيب رجال الأعمال وأخطاؤهم في تقويم أحوال السوق، والعوامل المؤثرة في النقد وسياسات الحكومات وغير ذلك. مما قد يحدث تغيراً كبيراً في شروط العمل والإنتاج، ويساعد على إدخال تغييرات معينة على مسار الدورة، وهذا ما حدث بعد الحرب العالمية الثانية. فالاقتصاد الرأسمالي يكرر، دورياً «إنتاج الفجوة» بين العرض والطلب الفعالين، وكلما كانت الفجوة كبيرة، كانت الأزمة أشد، وهي تخرج عن إرادة الأفراد منعزلين، ولكن الدراسة المتأنية لأحوال السوق تفسح في المجال لاتخاذ إجراءات احترازية وقائية وإيقاف نمو الإنتاج في وقت مبكر بالاستناد إلى

دلائل معينة، مما يقلص حجم هبوط الإنتاج في أثناء الأزمة. فيغدو منحنى الدورة أكثر سلاسة. أن إن التحكم بهبوط الإنتاج أو التخفيف من آثاره واستمراره لا يتم بلا ثمن، وهو خفض معدلات النمو في مرحلة الانتعاش.

آلية الانتقال من مرحلة إلى أخرى من مراحل الدورة: ترتبط كل مرحلة من مراحل الدورة الاقتصادية ارتباطاً عضوياً بالمراحل الأخرى، ويعدّ الانتقال من الأزمة والركود إلى الانتعاش فالنهوض حركة صاعدة ترتبط بتغير هيكل الإنتاج الاقتصادي لموا جهة الأزمة من جهة، وبردود الفعل التي تبديها القوى الاقتصادية المختلفة من جهة ثانية. ففي مرحلتي الأزمة والركود تنخفض أسعار السلع فيزداد الطلب عليها، وينخفض الإنتاج فيقل العرض ويتكيف مع حجم الطلب، وهكذا يتم امتصاص فائض السلع في السوق، ومن جهة ثانية، تنخفض أسعار عناصر رأس المال الأساسي وأجور العمل فيزداد الحافز عند الرأسماليين لزيادة الاستثمارات. فيتجه التطور نحو الأعلى، ويزداد الطلب على السلع وتميل الأسعار نحو الارتفاع، فيزداد المردود وتنخفض أسعار عوامل الإنتاج، مما يؤدي إلى انخفاض التكاليف، ويميل الرأسماليون إلى زيادة نشاطهم فيتبدل اتجاه الحركة الهابط نحو الصعود ويبدأ التحول من الأزمة والركود إلى الانتعاش والنهوض.

أما الانتقال من الانتعاش والنهوض إلى الأزمة والركود فيتم باتجاه معاكس تماماً. ففي مرحلة النهوض الاقتصادي يزداد الإنتاج، ويفيض عن حاجة السوق فيصبح العرض أكبر من الطلب، وعندما يبلغ الفارق بينهما حداً معيناً تتجه الأسعار نحو الانخفاض، فيقل مردود المؤسسات، في حين يزداد الطلب على عوامل الإنتاج فترتفع أسعارها في السوق، ويؤدي ذلك إلى ارتفاع التكاليف وتدني الطلب الفعال مما يقود إلى كساد السلع ويندفع أصحاب رأس المال إلى تقليص إنتاجهم من جديد فيدخل الاقتصاد الوطني في مرحلة جديدة من الركود والأزمة. وهكذا تتناوب مراحل الدورات الاقتصادية. وتختلف مدة كل مرحلة من المراحل تبعاً لاختلاف شروطها بين بلد وآخر أو

من وقت إلى آخر. ولكن هناك سمة عامة ملازمة لتطور الدورة هي أن مرحلة الأزمة والركود أطول من مرحلة الانتعاش والنهوض عادة.

فوضى الإنتاج والتناقض بين الإنتاج والاستهلاك: (أو طبيعة الأزمة):

إن فوضى الإنتاج سمة ملازمة لنمط الإنتاج الرأسمالي وليس ثمة تناسق بين فروع هذا النمط من الإنتاج إلا ما جاء عرضاً أو مؤقتاً فكل رأسمالي يسعى في ظل سيطرة الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، إلى زيادة إنتاجه وإغراق السوق وقد لا يعبأ بإمكانات التصريف ومستوى الطلب الفعال للسلعة التي ينتجها. لذلك يتطور الإنتاج الرأسمالي على قفزات سريعة في بعض الفروع والمؤسسات، ومن هنا يكون عدم التساوي في التطور الذي يُعد قانون الرأسمالية المطلق. ولا يمكن للإنتاج الرأسمالي أن يتطور إلا عن طريق المزاحمة التي تنطوي على تناقضات لا حصر لها. ولابد للمزاحمة من أن تولد عدم تناسق بين فروع الاقتصاد الوطني. ومن المعروف أن للإنتاج فرعين أساسيّين، أولهما فرع «إنتاج وسائل الإنتاج». وثانيهما فرع «إنتاج السلع الاستهلاكية». وتتطور فروع الإنتاج المختلفة في ظل الرأسمالية تطوراً غير متسق وغير متوازن. ويلاحظ أن نمو الإنتاج الرأسمالي، وتكوّن السوق الداخلية، لا يحدثان بفعل زيادة إنتاج سلع الاستهلاك بقدر ما يحدثان بفعل زيادة إنتاج وسائل الإنتاج. أي أن الفرع الأول (إنتاج وسائل الإنتاج) ينمو بسرعة أكبر من سرعة نمو الفرع الثاني (إنتاج سلع الاستهلاك)، وتسبق زيادة إنتاج وسائل الإنتاج كثيراً زيادة إنتاج سلع الاستهلاك. وتحتل سلع الاستهلاك، في الكتلة العامة للإنتاج الرأسمالي، منزلة متضائلة الأهمية مع مرور الزمن.

وإن زيادة إنتاج وسائل الإنتاج لايمكن إلا أن تؤثر في إنتاج وسائل الاستهلاك (أموال الاستهلاك)، ذلك لأن المؤسسات التي تزيد من استخدام وسائل الإنتاج (أموال الإنتاج) تدفع إلى السوق في نهاية المطاف كميات متزايدة باستمرار من السلع المعدة للاستهلاك. وعلى هذا فهناك علاقة ارتباط واضحة ومباشرة بين إنتاج أموال الإنتاج، من

جهة، وإنتاج أموال الاستهلاك من جهة ثانية. ولكن في الوقت الذي يتزايد فيه إنتاج أموال الإنتاج وأموال الاستهلاك يتراجع الطلب الفعال بسبب انخفاض نصيب قوة العمل من الدخل القومي، فيتجه استهلاك الجماهير نحو الانخفاض في حين يتجه الإنتاج نحو الزيادة فتصطدم زيادة الإنتاج بانخفاض الاستهلاك في المجتمع.

نظريات الأزمات الدورية:

لم يتمكن آدم سميث وديفيد ريكاردو من كشف تناقضات الاقتصاد الرأسمالي العميقة وفهمها التي تظهر في أوضح صورها بالأزمات الاقتصادية الدورية العامة. فقد أكد ريكاردو أن الإنتاج الرأسمالي يتمتع بمقدرة على التوسع لا حد لها، مادامت زيادة الإنتاج تؤدي آلياً إلى زيادة الاستهلاك، ولهذا فلا مكان لفيض الإنتاج العام. وبناء على هذه النظرية لا يمكن حدوث غير توقف عفوي في تصريف بعض السلع ناشئ عن عدم تناسق جزئي في توزيع العمل الاجتماعي بين فروع الإنتاج، وإن القضاء على عدم التناسق هذا حتمي بفعل ميكانيكية المزاحمة. ولكن سيسموندي الذي جاء بعد ريكاردو توصل إلى كشف بعض التناقضات التي تعترض الاقتصاد الرأسمالي، وإن لم يتمكن من تقويم طبيعتها تقويماً دقيقاً.

وضع سيسموندي نظرية حول الأزمات الاقتصادية أضحت فيما بعد أساساً قامت عليه مجموعة من النظريات الأخرى. فهو يُرجع الأزمة إلى الاستهلاك الضعيف، أو إلى عدم إشباعه. وقد استند سيسموندي إلى بعض أفكار آدم سميث الأساسية، واستنتج، أن على الإنتاج أن يتوافق مع الاستهلاك، وأن الإنتاج يتحدد بالدخل. ورأى أن الأزمة نتيجة لاختلال هذا التناسب، أي نتيجة للإفراط في الإنتاج الذي يسبق الاستهلاك. وأن أساس الأزمة يكمن خارج الإنتاج، وخاصة عندما تتوضح في التناقض بين الإنتاج والاستهلاك. وأوضح سيسموندي أن الإنتاج يتحدد بالدخل، وأنه هو الهدف الوحيد لتراكم الإنتاج، لذلك يجب على الإنتاج أن يلائم الاستهلاك. وأكد أن تطور الرأسمالية يؤدي إلى إفلاس

المنتج الصغير، وإلى تفاقم أوضاع العمال المأجورين، وقد أكد أيضاً أن توسيع الإنتاج، يصطدم بحدود لا يستطيع التغلب عليها، لأن تضاؤل استهلاك الجماهير، سيقلل من إمكان تصريف الإنتاج ويقلل من إمكان تحقيق أرباح أصحاب رأس المال.

وقد حاولت هذه النظرية فيما يبدو أن تعطي تفسيراً ظاهرياً صحيحاً للأزمة، ولكنها لم تبحث في أسباب تدني الأجور ولا في أسباب سوء توزيع الدخل الذي يقود إلى نقص الاستهلاك الذي يؤدي بدوره إلى حدوث الأزمة.

يفسر ماركس الأزمات الاقتصادية بالتناقضات الرئيسة في الاقتصاد الرأسمالي التي تتسبب في حدوث الأزمات الدورية العامة. وأكدت هذه النظرية أن السبب الرئيس في حدوث الأزمة وجود تناقض في الإنتاج الرأسمالي، أي التناقض بين الطابع الاجتماعي للإنتاج والملكية الرأسمالية لوسائل الإنتاج.

ولم تنفِ النظرية الماركسية وجود تناقض بين الإنتاج والاستهلاك في الاقتصاد الرأسمالي، بل حاولت أن تضع هذا التناقض في موقعه المناسب في تفسير الأزمة الدورية، وترى النظرية الماركسية أن تحليل التناقضات العميقة الملازمة لجوهر أسلوب الإنتاج الرأسمالي يظهر كيف يتم الانتقال الديالكتيكي من إمكان حدوث الأزمات إلى واقعها، إلى حتمية الأزمات في ظل الرأسمالية.

ويفسر كينز الأزمات الاقتصادية بعدم كفاية الطلب، ويؤكد أن سبب الأزمة يكمن في القوانين النفسية التي لا تتبدل ومنها «قانون ميل الناس إلى التوفير». وهكذا يربط كينز السبب الرئيس للأزمة بخصائص طبيعة الإنسان التي لا تتبدل، وفوضى الروح الإنسانية، بدلاً من ربطها بخصائص الاقتصاد الرأسمالي النوعية.

ويوضح كينز أن مجموع استهلاك المجتمع يتأخر دائماً عن نمو مجموع الدخل الحقيقي، نتيجة خصائص الأفراد النفسية، ويطالب الدولة بالتدخل لحل قضية استخدام

أكبر عدد ممكن من اليد العاملة (نظرية الاستخدام الكامل). وهو يعتقد أن معالجة الأزمات الاقتصادية لا يتم إلا بتدخل الدولة في الحياة الاقتصادية تدخلاً فعالاً، عن طريق تنظيم مقدار الاستهلاك العام والتوظيفات، باستعمال عدد من الأدوات من بينها السياسة الضريبية ورفع معدل الحسم، وغير ذلك.

الأزمة الاقتصادية:

وصف فريدريك أنغلز الأزمة الاقتصادية وصفاً تقليدياً. إذ قال: «تتوقف التجارة، وتزدحم الأسواق، وتتراكم البضائع بكميات هائلة لا طريق لبيعها، ويختفي النقد السائل (السيولة النقدية)، كما يختفي التسليف، ثم تتوقف المصانع، وتفقد جماهير العمال وسائل عيشها، لمجرد أنها كانت قد أنتجت الكثير من هذه الوسائل، بعد هذا تتتالى الإفلاسات، كما تتتالى عمليات البيع القسري. ويستمر هذا الانسداد القاسي سنوات طويلة، فتتدمر القوى المنتجة والمنتجات إجمالاً، حتى الوقت الذي تمتص فيه السوق فائض البضائع المتراكمة أي حتى الوقت الذي يستعيد فيه الإنتاج والتبادل مسيرتهما بالتدريج».

تأتي الأزمة بعد عدة أعوام من الازدهار والصفقات الجيدة، وتعلن الأزمة عن نفسها عندما تبدأ الهمسات هنا وهناك في الصحف والمصفق (البورصة)، وتسري الإشاعات حول إفلاس بعض المؤسسات، وترتفع نسبة الحسم، مما يزيد في صعوبة التسليف. وتتوضح الأزمة عندما تزداد أخبار الإفلاسات، ويبدأ البحث لمعرفة مَن المسؤول عن حدوث الأزمة، أهي المصارف أم رجال الأعمال، أم رجال البورصة، أم أصحاب المصانع. ويحاول العاملون في البورصة أن يحمّلوا الصناعيين المسؤولية، ويُرجع هؤلاء السبب إلى شح النقد المتداول في البلد وهكذا.

أصبحت الأزمة الدورية المعاصرة ذات طبيعة مركبة، وبرز عدد من الأزمات العالمية منذ سبعينات القرن العشرين مثل: أزمة النظام النقدي الدولي، وأزمة الطاقة والخامات، وأزمة الدين الخارجي، وأزمة الغذاء وأزمة البيئة، وتشابكت هذه الأزمات الهيكلية

لتؤلف الأزمة الدورية وتزيدها تعقيداً، وبات الخروج منها أصعب بكثير من ذي قبل. وتنعكس الأزمات الهيكلية بصفة خاصة في صورة بطالة هيكلية، وعجز هيكلي في الموازنات العامة، وميل إلى التضخم مع الركود.

لا سبيل إلى فهم الأزمة الممتدة منذ السبعينات إلا في ضوء التغيرات الهيكلية الجارية في الاقتصاد الرأسمالي العالمي. فالظاهرة الهيكلية البارزة هي تشابك الأزمة الدورية مع الأزمات الهيكلية التي يبحث رأس المال الدولي عن مخرج منها عن طريق ترشيد الإنتاج على أساس منجزات الثورة العلمية والتقنية. ومن ثم تشابكت الظواهر ذات الطابع الدوري مع الأزمة الهيكلية الطويلة الأمد، ومع الركود في الفروع القاعدية للاقتصاد الرأسمالي.

الأسباب المباشرة لأزمات فيض الإنتاج:

إن الأسباب المباشرة لأزمات فيض الإنتاج هي التناقضات الرئيسة التي تلازم النظام الرأسمالي وهي: التناقض بين زيادة الإنتاج وتراجع الإنتاج الفعال نسبياً، وفوضى الإنتاج، واختلال التوازن وعدم التناسق، والتناقض بين الإنتاج والاستهلاك، والتناقض بين شروط إنتاج القيمة الزائدة وشروط تحقيقها.

وجميع هذه التناقضات إنما هي ناشئة عن التناقض بين الطابع الاجتماعي للإنتاج وشكل الحيازة الرأسمالي الخاص. التناقض بين القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج.

وتتمثل الرأسمالية بالإنتاج السلعي في أعلى مرحلة من مراحل تطوره، عندما تتحول منتجات العمل كلها إلى سلع، وتتحول قوة العمل نفسُها إلى سلعة تتحدد قيمتُها بالعرض والطلب. وتقوم الرأسمالية على العمل المأجور، أي تجمّع وسائل الإنتاج في أيدي أصحاب رأس المال وتحول هذه الوسائل إلى وسائل لاستثمار العمال المأجورين، ويُحدث الانفصال بين وسائل الإنتاج المحصورة في أيدي القلة من الرأسماليين وبين المنتجين

المباشرين المحرومين كل شيء ماعدا قوة عملهم التي يضطرون إلي بيعها لمالكي وسائل الإنتاج.

ونتيجة لما تقدم يصبح ناتج عمل المجتمع كله في حوزة عدد قليل من مالكي وسائل الإنتاج وهدفهم الوحيد هو تحقيق الربح. وينشأ عن الركض وراء الربح تعاظم استغلال العمال المنتجين، وانخفاض نصيبهم من الدخل القومي، وهذا يؤدي إلى خفض الطلب الفعلي، وتقلص تصريف السلع والمنتجات وما دامت الرأسمالية قائمة، فلابد من حدوث أزمات فيض الإنتاج.

تاريخ الأزمات الاقتصادية:

كانت الأزمات الاقتصادية في التشكيلات الاقتصادية الاجتماعية التي سبقت الرأسمالية تحمل طابعاً مختلفاً عن الأزمات التي حدثت في عصر الرأسمالية. فقد كانت الأزمات تنجم في السابق عن كوارث طبيعية عفوية، كالجفاف والطوفان والجراد وغيرها من الآفات، كما كانت تنجم عن أحداث من صنع الإنسان كالحروب والغارات التي كانت تدمر كل شيء، وتصيب القوى المنتجة بالخراب، وتحدث فاقة شديدة عند الناس، وتنتشر المجاعات والأوبئة فتقتل الكثير من الناس. وكانت هذه الأزمات، التي تسمى «أزمات ضعف الإنتاج»، تنجم عن أسباب غير نابعة مباشرة من جوهر أسلوب إنتاج معين. وقد أشار تقي الدين المقريزي (ت845هـ) إلى معظم الأزمات الاقتصادية التي حدثت في مصر على مر العصور، وحدد أهم الأسباب التي نشأت عنها ما كان منها بسبب الطبيعة (كانخفاض منسوب النيل، وانحباس المطر، والآفات التي تصيب المحصولات) أو بسبب سلوك الإنسان وتصرفه كالفتن والاضطرابات وتفشي الرشوة وغلاء دور السكن وارتفاع أجورها وانخفاض قيمة النقود.

وفي العصر الحديث انفجرت أول أزمة خفض إنتاج ذات صفة دورية واضحة في إنكلترة عام 1825. وأدت هذه الأزمة إلى تقليص الإنتاج، وحدثت إفلاسات كثيرة،

وحدثت أزمة تسليف ونقد، وتراجع التصدير، وانتشار البطالة والفقر. أما أزمة خفض الإنتاج الدورية التالية فقد ظهرت في النصف الثاني من عام 1836، وشملت جميع فروع الصناعة في إنكلترة، وأدت إلى هبوط شديد في حجم التصدير، ثم بدأت مرحلة ركود طويلة امتدت حتى عام 1842. ثم اندلعت أزمة اقتصادية جديدة في عام 1866 بسبب بعض الحروب التي وقعت بين الدول الأوربية، فسبّب ذلك توتراً اقتصادياً كبيراً في أوربة.. وظهرت أزمة أخرى في عام 1882، وأزمة تالية في عام 1890. وانتشرت أزمة كبيرة في أوربة في عام 1900، تلتها أزمة عام 1907 وأزمة 1913 .

أما أعنف أزمة حدثت في القرن العشرين فهي أزمة 1929 - 1933 التي هزت العالم، وكانت لها سمعة مدوية، وتلتها أزمة 1974 - 1975 التي أعلنت ولادة مرحلة جديدة من مراحل تطور الرأسمالية. وتعدّ أزمة 1981 - 1983 أشد عنفاً من أزمة السبعينات السابقة. والأزمة التي كانت في جوهرها أزمة إفراط في الإنتاج وعدم قدرة السوق على استيعابه صارت تأخذ شكل الركود الممتد لا شكل دورة الانتعاش والركود.

أنواع الأزمات الاقتصادية

يمكن تمييز ثلاثة أنواع من الأزمات الاقتصادية التي يتعرض لها الاقتصاد الرأسمالي وهي: الأزمة الدورية، والأزمة الوسيطة، والأزمة الهيكلية.

أما الأزمة الدورية (أزمة فيض الإنتاج) التي تدعى أحياناً «الأزمة العامة» فتصيب تكرار الإنتاج، وتشمل كل عملية تكرار للإنتاج، أو الجوانب الرئيسة فيها: الإنتاج والتداول، الاستهلاك والتراكم. وهذا يعني أن الهزات التي تتولد عن الأزمة الدورية تكون أكثر عمقاً إذا ما ووزنت بغيرها من الأزمات.

أما الأزمة الوسيطة، فأقل اتساعاً وشمولاً، ولكنها مع ذلك تمس جوانب ومجالات كثيرة في الاقتصاد الوطني. وتحدث هذه الأزمات نتيجة لاختلالات وتناقضات جزئية في

عملية تكرار الإنتاج الرأسمالي: فالأزمات الوسيطة لا يمكن أن تحمل طابعاً عالمياً على النحو الذي يميز الأزمات الدورية العالمية لفيض الإنتاج.

أما الأزمة الهيكلية، فتشمل في العادة مجالات معينة أو قطاعات كبيرة من الاقتصاد العالمي، منها، على سبيل المثال، أزمة الطاقة، وأزمة المواد الخام، وأزمة الغذاء، وغيرها. وإذا كانت الأزمة الهيكلية تقتصر على قطاع واحد من قطاعات الاقتصاد فإنه لابد أن يكون قطاعاً مهماً، وأساسياً، كمصادر الطاقة، أو صناعة الحديد والصلب، أو أزمة الغذاء وما إلى ذلك. فالأزمات في الفروع الصغيرة، ولو استمرت مدة طويلة، لا يمكن أن تصبح أزمات دورية، لأنها لا تمس جميع جوانب الاقتصاد الأخرى وقطاعاتها.

ويعتقد أغلب الاقتصاديين بضرورة التفريق بين الأزمات الدورية والوسيطة والهيكلية، مستندين في ذلك إلى عدد من المعايير، أهمها حتمية ظهورها في سياق الدورة الاقتصادية أو عدم حتمية ذلك، وكذلك عمق الأزمة وأثرها في الأطر الوطنية، ثم شمولها أو عدم شمولها كل قطاعات الاقتصاد الوطني.

إن كل أنواع الأزمات تعكس تناقضات واختلال توازن في عملية تكرار الإنتاج الرأسمالي، ولكن بأشكال مختلفة، ولها آثارها المختلفة في الاقتصاد العالمي. ففي الأزمات العامة الشاملة للسوق العالمية تبرز كل تناقضات الدولة والاقتصاد الرأسمالي وتفعل فعل العاصفة داخل الدولة وخارجها، أما الأزمات الجزئية (الوسيطة) فتنتقل إلى خارج الدولة مشتتةً، منعزلةً، وحيدة الجانب.

وتشغل الأزمات الاقتصادية الهيكلية مكانة متميزة بين الأزمات الاقتصادية الملازمة للاقتصاد الرأسمالي.

وقد تعرض الاقتصاد الرأسمالي إلى أزمات هيكلية خطيرة في مجال الطاقة والخامات وعانى نقصاً في إنتاج الغذاء. وكان لأزمة الطاقة في العامين 1974 - 1975 أكبر الأثر

في الأزمة العالمية التي حدثت إبان هذه الحقبة والتي أعلنت قيامَ دورة جديدة من تراكم رأس المال.

تبدل مظاهر الأزمات ومظاهر الأزمة الحديثة

تبدلت مظاهر الأزمة الاقتصادية في النظام الرأسمالي مع مرور الزمن، فقد أمكن التخفيف من الحدة التي كانت تتسم بها الأزمات سابقاً وانخفضت مرحلة استمرار الركود والكساد في الوقت الحاضر. وتباينت مراحل انفجار الأزمة من بلد إلى آخر، فأصبحت لا تقع في آن واحد فيها جميعاً، مما ساعد على مواجهتها. كذلك تقلص مدى الانخفاض في معدلات الإنتاج الصناعي. وكانت الدورة الاقتصادية سابقاً تستغرق في العادة عشر سنوات، حتى يستعيد الاقتصاد مرحلة الانتعاش من جديد. وكان الأمر يتوقف في الواقع على قدرة الاقتصاد الرأسمالي على التجديد وتوسيع رأس المال الثابت في أصوله الإنتاجية. وكل أزمة هي نقطة البدء للقيام بتجديد شامل، وتوسيع في رأس المال الثابت، بهدف أساسي هو تخفيض نفقات الإنتاج، لكن الوضع في الأزمات الأخيرة تغير، فكل تجديد لرأس المال الثابت وتوسيعه عملية لابد لها من نهاية، وغالباً ما يتوقف الرأسماليون في لحظة معينة عن شراء السلع والآلات التي كانوا يحتاجون إليها لأن الطاقة الإنتاجية الجديدة تكفي للبدء في تزويد السوق بكمية إضافية من السلع.

أما أهم المتغيرات التي طرأت على مظاهر الأزمة الدورية الحديثة فتتلخص فيما يلي:

- باتت الأزمات أقل عمقاً، وأقصر زمناً بالموازنة مع الأزمات التي حدثت قبل الحرب العالمية الثانية.

- لا يصاحب الأزمات الدورية العالمية الحديثة هبوط كبير في الإنتاج في جميع البلدان الرأسمالية.

- يلاحظ قدر كبير من عدم تزامن الدورات الاقتصادية في البلدان المختلفة.

ـ غدت الدورات الاقتصادية تقترن غالباً بأزمات وسيطة.

ـ أصبح الركود الاقتصادي ظاهرة عادية وغير نادرة.

ـ تغير الإيقاع التقليدي لنشاط الأعمال.

ـ تغير طابع حركة الأسعار.

ـ تقلصت الأزمات النقدية (الداخلية).

ـ تغير كذلك دور أزمات البورصة.

ويلاحظ أن المظاهر الحديثة للأزمات تتمثل في أنها أقل حدة وأقصر أمداً، وهذا يرجع إلى المحاولات المستمرة من جانب الرأسمالية المعاصرة للتكيف مع الشروط التاريخية الجديدة ومتطلبات الثورة التقنية والعلمية. ومن أهم المظاهر الحديثة للأزمة الشاملة:

انخفاض معدلات النمو الاقتصادي، وانخفاض معدل نمو الصادرات، وانخفاض العمالة، وانتشار البطالة، وحدوث ظاهرة التضخم، وارتفاع أسعار الفائدة، واتجاه منحنى الربح في البلدان الرأسمالية نحو الانخفاض، وتفاقم أزمة النقد الدولية، وارتفاع أسعار الذهب.

وقد تجمعت هذه المظاهر جميعاً في الأزمة الاقتصادية الشاملة التي شهدتها البلدان الرأسمالية في سبعينات القرن العشرين، إذ كانت كل الاقتصاديات الرأسمالية تقريباً تواجه معدلات بطالة مرتفعة. وفي الوقت نفسه كان أغلبها يتبع سياسات مضادة للتضخم، وهي ذات طبيعة انكماشية تضاعف من حدة البطالة.

وما تزال الرأسمالية عاجزة عن التغلب على أزماتها، ومازالت تعاني أزمات عميقة (أزمات دورية وهيكلية)، وصارت أزمتها الاقتصادية أزمة متصلة وممتدة بما تشتمل عليه

من نمو بطيء وبطالة جماعية. ومازالت البلدان المتقدمة تمارس عمليات استغلال بلدان العالم الثالث ونهبها في محاولة مستمرة لنقل أعباء أزمتها إلى شعوب تلك الدول.

ومع كل الأزمات التي تعانيها الدول الرأسمالية فإنّ نظامَها الاقتصادي مازال قادراً على التكيف والبقاء، ومازال قادراً على مواصلة الاستغلال.



الاستثمار

الاستثمار investment هو إنفاق ذلك الجزء من الدخل الذي لا يخصص لشراء السلع والخدمات التي تفي المتطلبات الاستهلاكية مباشرة بل الذي يؤول إلى زيادة وسائل إنتاج تلك السلع والخدمات. لذلك فإن المفهوم الاقتصادي لكلمة «استثمار» يختلف عن المعاني الشائعة التي يتناقلها الناس لهذه الكلمة. ويحسب حجم الاستثمار عادة بوساطة قيمة الإنفاق التي تتم في مدة زمنية معينة على تكوين أصول ثابتة جديدة.

وبناء على ذلك، فإن الاستثمار في بلد ما هو ذلك الجزء من الناتج العام، لذلك البلد في المدة المعينة، الذي يجري إنفاقه على الجديد من الأصول أي من الإنشاءات والمعدات والتجهيزات والمرافق وعلى الإضافات الحاصلة في تلك المدة في المخزون الاستثماري. وعند الكلام عن الاستثمار يجدر التفريق بين «الاستثمار الإجمالي» و«الاستثمار الصافي»، فالأخير هو الأول ناقصاً الاهتلاك أي قيمة ما يخرج من الاستثمارات السابقة. وكذلك يجدر التفريق بين الإنفاق الاستثماري في مدة زمنية معينة، أي تكوين الأصول الرأسمالية الجديدة في تلك المدة، وبين مجمل الأصول الرأسمالية المتراكمة على مر السنين. فالاستثمار أو التكوين الرأسمالي هو عملية تدفق إنفاق استثمار جديد، في حين أن مجمل الأصول الرأسمالية المتراكمة حتى بداية المدة الزمنية المعنية لا تعدو كونها كتلة جامدة من رأس المال القائم.

طبيعة الاستثمار:

يتأتى الاستثمار من ذلك الجزء من الدخل الذي لا ينفق على الاستهلاك. وقد لوحظ منذ القديم أن ثمة فئات من الناس تجد أن مجمل استهلاكها يقل عن مجمل دخولها، وتجد بين أيديها في آخر الموسم، سواء أكان شهراً أم عاماً ، مبلغاً فائضاً من المال. وقد أدركت تلك الفئات أن ادخار هذا الوفر نقوداً سائلة يبقي الفائض جامداً، وهو أمر عقيم لا زائد فيه، في حين أن ثمة أعمالاً أخرى تحرك الوفر المدخر وتعيده مع ربح إضافي. من هذا

المنطلق فإن ذلك الجزء من الدخل الذي لا ينفق على الاستهلاك يكون مهيأ بوجه طبيعي لينفق على الاستثمار.

وفي حالات حسابات الدخل القومي، ووفق شروط معينة يعد مجمل الادخار في عام من الأعوام مساوياً لمجمل الاستثمار. هذا بوجه مبسط، إذا لم تؤخذ في الحسبان مسألة «الفاصل الزمني» بين الإنتاج والاستهلاك من جهة والادخار وعملية الاستثمار من جهة أخرى، وبفرض عدم وجود تهريب أموال إلى خارج البلد المعني وعدم وجود اكتناز.

والادخار هو ما يفيض من الدخل بعد الإنفاق على مجمل المتطلبات الاستهلاكية وعلى الضرائب والتزامات الدفع السابقة كالديون وهو يتوزع إلى استثمار واكتناز. فقد لا تخرج كتلة الادخارات من حلقة توليد الدخل عندما يتوجه ما يزيد على الاستهلاك في مدة معينة إلى الإنفاق الاستثماري ويتحول إلى استثمار. أما الاكتناز، وهو ظاهرة تتفشى عادة في المجتمعات التي هي أقل تطوراً، فيتمثل بتكديس المال وتركه مجمداً خارج دائرة التداول وإبقائه بلا أثر حيوي مدة غالباً ما تكون طويلة، والاكتناز يعد عملاً سلبياً له خطورته الاقتصادية وضرره الاجتماعي عكس الاستثمار الذي يعد عاملاً مهماً في توليد الدخل.

ومع أن الاستثمار بوجه عام هو تكوين الأصول الثابتة الجديدة، فإنه في الواقع لا يمكن حصره بها بوجه مطلق. لذلك فقد أضافت بعض النظريات عامل «الاستثمار التكنولوجي»، وهو الإنفاق الذي يؤدي إلى رفع الطاقة الإنتاجية عن طريق تعديل المستوى التقني وتعميق البحث العلمي وتطوير التقنيات المتبعة والطرائق الإنتاجية المطبقة.

كذلك اهتمت نظريات أخرى بإبراز عامل «الاستثمار الإنساني»، وبينت أن الإنفاق على التبدلات النوعية في القوى العاملة، ولاسيما الناجمة عن التعليم والتأهيل الفني وعن تحسين المستوى الصحي واللياقة البدنية والذهنية للقوى العاملة له أثر إضافي في الطاقة

الإنتاجية القائمة. وثمة دراسات كثيرة تثبت أن الاستثمار بصورته الواسعة هو الإنفاق على تكوين الأصول الثابتة الجديدة وعلى رفع المستويات النوعية لعناصر الإنتاج التي من شأنها الإسهام في زيادة توليد الدخل، ويكون الاستثمار على نوعين: «استثمار عام» و«استثمار خاص». والأخير يمكن أن يكون فردياً أو جماعياً. فالفردي هو ما ينفذه المدخر مباشرة، والجماعي يتم عن طريق مؤسسات استثمارية مساهمة تقوم بقلب رؤوس أموالها النقدية إلى أصول منتجة وغالباً ما ترفد تلك المبالغ بتمويلات إضافية مستمدة من أرباح سابقة محتجزة أو من قروض متنوعة. أما الاستثمار العام فهو مجمل ما تنفقه الدولة والقطاع العام على تكوين رأس مال حقيقي جديد.

قرار الاستثمار:

يختلف دافع اتخاذ قرار الإقدام على استثمار جديد وفقاً للجهة التي تملك رأس المال المرغوب استثماره. وإذا ما تم استبعاد العوامل الذاتية التي قد يكون لها أثر في بعض الأحيان، وجرى التركيز على العوامل الموضوعية فقط، فإنه يتضح أن الدافع «للاستثمار الخاص» يكون عادة تحقيق أعلى عائد ربح ممكن، أما «الاستثمار العام» فغالباً ما يتحرك بدوافع وأسباب متعددة يكون عامل الربح واحداً منها.

فالاستثمار العام ينطلق من محور النظرة الشاملة للمنافع الاقتصادية والاجتماعية التي تؤول إلى البلد المعني كلية ولا ينحصر بحافز «الربحية» الضيق كما هو الأمر في حال الاستثمار الخاص. لذلك ينظر الاقتصاديون فيما يتعلق بالاستثمار الخاص إلى «الإنتاجية الحدية الخاصة لرأس المال» private marginal productivity of capital وينظرون إلى «الإنتاجية الحدية الاجتماعية» social marginal productivity عند تقويم الاستثمار العام.

وقد عالجت البحوث الاقتصادية الموضوعات المتعلقة «بمعايير الاستثمار» investment criteria معالجة مستفيضة. وثمة «معايير» عدة لاحتساب نسب مردود أي

إنفاق استثماري ودرجة إيجابيته. وبصورة عامة، يجري تقويم أي مشروع جديد في ضوء نتائج تحليل ومقارنة كلف المشروع المتوقعة ومنافعه المرتقبة. بيد أن ذلك يعتمد على طرائق للقياس تختلف باختلاف خصائص المشروع الجديد وطبيعته ومصادر تمويله من جهة، وما إذا كان المشروع يؤلف استثماراً خاصاً أو استثماراً عاماً من جهة أخرى.

لدى البحث عن «معايير» ربحية الاستثمار لا بد من التوقف عند ماقدمه فيشر I.Fisher وكينز J.M.Keynes وهيرشلايفر J.H.irshleijer وألشيان A.Alchian ووايت W.H.White وميريت A.Merret وسايكس A.Sykes مع مجموعة من الآخرين حول هذا الموضوع. وباختصار، فإن طريقة حسم الإيرادات المستقبلية للمشروع الجديد بالفائدة المصرفية الجارية على مدى المدة المتوقعة لتشغيله، قبل اهتلاكه النهائي (حساب القيمة الحالية وفق طرق فنية معينة) هي الطريقة المتبعة لحساب ربحية المشروع من جهة ولمقارنة الربحية النسبية للمشروعات التي يمكن للمدخر الاستثمار فيها وموازنة بعضها بعضاً من جهة أخرى. وفي حين يطلق على الأسلوب الذي اتبعه فيشر طريقة «القيمة الحالية للمشروع» present value approach، فقد أطلق كينز على طريقته تسمية «الكفاية الحدية لرأس المال» marginal efficiency of capital. وبين الطريقتين تشابه من جهة واختلاف من جهة. ففي حال احتساب «القيمة الحالية» للمشروع يجري حسم توقعات الكلف الرأسمالية للاستثمار الجديد بالفائدة المصرفية الجارية كما يجري في الوقت نفسه حسم تدفقات الدخل المتوقع من المشروع بالفائدة المصرفية نفسها، الأمر الذي يعطي القيمة الحالية لهذين التدفقين في المدة الزمنية للمشروع، ومن ثم تُجرى مفاضلة بينهما. فإذا كانت القيمة الحالية للمردود أعلى من القيمة الحالية للتكلفة فإن المشروع يعد مربحاً.

أما فيما يتعلق بمعيار «الكفاية الحدية لرأس المال» فإنه يتم استعمال ذاك المعدل للحسم الذي يجعل القيمة الحالية للدخل المتولد من المشروع مساوية لمجمل كلفة

المشروع، ومن ثم يقارن ذاك المعدل بالفائدة المصرفية الجارية، فإذا كان المعدل المذكور أعلى من نسبة الفائدة المصرفية السارية فإن المشروع يعدّ مربحاً. وقد تعمق هيرشلايفر وألشيان وآخرون بأسلوبي فيشر وكينز وبيّنا حالات تماثل الأسلوبين وحالات اختلافهما وميزة كل منهما. وإضافة إلى هذين المعيارين ثمة «معايير» أخرى لربحية الاستثمار يتوقف اعتمادها على أوضاع خاصة، مثل طريقة احتساب «مدة استرداد رأس المال» payoff period التي يجري اعتمادها أحياناً ترقباً لسرعة التطورات التقنية التي قد تجعل من بعض التجهيزات المستعملة أقل فعالية في منافسة قدرات تجهيزات ذات تقنيات أحدث، وذلك على الرغم من أن عمر تشغيل الأصول التي هي أقدم يكون غير منتهٍ بعد، مما يدفع إلى تنسيقها قبل اهتلاكها النهائي. كذلك فقد جنح بعضهم، ومنهم بولاك J.J.Polak لطرح معيار «دورة رأس المال» المستثمر capital-turnover الذي يقود إلى تفضيل الاستثمار في المشروعات التي تكون نسبة رأس المال إلى الإنتاج منخفضة.

وإن «معايير» الاستثمار التي تعتمد على احتساب ربحية المشروع، أو عائداته، هي المعايير المتبعة في اقتصاد السوق وفي أعمال قطاع «الاستثمار الخاص» أينما وجد، بيد أن للاستثمار في الاقتصاد الموجه «معايير» أكثر شمولاً، إذ تتركز السياسة الاستثمارية على مناهج مترابطة تفي بآن واحد بالأغراض الاقتصادية والاجتماعية للبلد بكامله. وفي البلدان النامية حيث تفرض طبيعتها الخاصة «معايير» محددة، فإن قرار الاستثمار لا ينحصر بالضرورة بمعيار ربحية المشروع الواحد. فحكومات تلك البلدان التي توجه استثماراتها لتحقيق أعلى نسبة ممكنة من الزيادة في دخلها القومي في مدة زمنية معينة تسعى غالباً لتذليل مشكلات اقتصادية خاصة بها ولتحقيق رؤية أو أهداف اجتماعية ترغب فيها.

وعليه، فعند إعداد البرامج الاستثمارية في البلدان النامية توجه الدولة اهتمامها للاستفادة المثلى من عناصر الإنتاج الأساسية والموارد الاقتصادية المختلفة، وغالباً ما

تتصدى للمشاكل الاقتصادية والاجتماعية الرئيسة الخاصة بها ولتذليل الاختناقات الناتجة عن ذلك. وينعكس ذلك كله على طبيعة «المعايير» الاستثمارية الواجب اعتمادها فتختلف «المعايير» الملائمة بين حالة وأخرى ومن زمن إلى آخر.

لذلك، فإن البحوث الاقتصادية، ولاسيما المتعلقة منها بمشكلات التنمية، زاخرة «بالمعايير» المقترحة. فتنبرغن J.Tinbergen يتكلم على ضرورة إخضاع معيار الربحية إلى قياس إضافي يتعلق بمدى فائدته الاجتماعية، ويقدم تشينري H.B.Chenery طرائق لاحتساب «الإنتاجية الحدية الاجتماعية» ويضيف في محاولات أخرى معيار المردود من القطع الأجنبي للمشروع الجديد، ويحاول إيكوس R.S.Eckaus إدخال مسألة «التكثيف التقني» للمشروع، ويبحث كالينسون وليبنشتاين W.Galenson & H.Leibenstein في طبيعة المشروع الصناعي الجديد وحجمه وأثره في بقية الاستثمارات وانعكاس كل ذلك على المردود الاقتصادي العام ويوصيان بالاستثمار في المشروعات التي تتمتع بنسبة عالية من رأس المال المستثمر إلى اليد العاملة ويرجحان الأخذ «بمعيار الحاصل الحدي لإعادة الاستثمار» magrinal reinvestment quotient، أما نوركسه R.Nurkse فينطلق من ظاهرة بطالة العمال ورخص اليد العاملة في البلدان النامية ليعتمد «معيار» تحريك اليد العاملة الفائضة واستثمارها في بناء الأصول الرأسمالية الثابتة. ويثير آخرون مثل شيتوفسكي T.Scitovsky موضوع الوفور الخارجية external economies للمشروع الجديد ويوضحون اختلاف هذا الأثر الاقتصادي الإيجابي بين استثمار وآخر، ويتكلم هيرشمان A.Hirschman على الترابطات الأمامية والخلفية لكل استثمار linkage effects وآثارها الواسعة في حركة التنمية. وثمة محاولات مماثلة كثيرة تتعلق بعوامل تنموية متنوعة، إلا أن للاستثمار في البلدان النامية طبيعة ودوافع وانعكاسات تختلف عمّا له في البلدان المتقدمة اقتصادياً. ثم إن لكل من البلدان النامية أوضاعها الخاصة وخصائصها المميزة، وهنالك تغاير في الأهداف السياسية والاقتصادية والاجتماعية بين بلد وآخر من

تلك البلدان أو اختلاف في أفضلياتها. كل ذلك مما يجعل من المتعذر تحديد «معيار» استثماري أوحد يصلح لأي بلد وكل زمن ولكل مرحلة من مراحل التطور.

أنواع الاستثمارات:

إضافة إلى النوعين الرئيسين للاستثمار اللذين ينطلقان من الجهة التي تملك أصولهما، وهو الأمر الذي تمت الإشارة إليه آنفاً عند الكلام على «الاستثمار العام» و«الاستثمار الخاص» بشقيه الفردي والجماعي، فإنه يمكن أيضاً التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقاً لعدد من الخصائص الأخرى. فهناك «استثمار تلقائي» **autonomous investment** و«استثمار مستحث» **induced investment**. فالأول هو الذي يتقرر بصورة مستقلة عن المؤثرات الاقتصادية القائمة كمستوى الدخل العام أو معدل الاستهلاك، وهو غالباً ما يتقرر نتيجة إيجاد سلعة جديدة أو استحداث طرائق وأساليب إنتاجية غير تقليدية أو يكون ناجماً عن متغيرات اجتماعية أو نفسية أو سياسية غير مرتبطة بصورة مباشرة بالمعطيات الاقتصادية. أما «الاستثمار المستحث أو المحرّض» فهو الذي يعتمد كلياً على الأوضاع والعوامل الاقتصادية القائمة والمتوقعة والذي يقدم عليه المستثمر بدافع المنفعة المادية المباشرة.

ومن الممكن التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقاً للمدة الزمنية للاستثمار، وهو أمر اعتباري يختلف بين قطاع وآخر، فهناك استثمارات آنية تؤتي أكلها في بضعة أشهر كناتج الموسم الزراعي الواحد أو تركيب آلة منتجة من بضع قطع سبق أن تم تصنيعها أو استيراد جهاز يوضع مباشرة في التشغيل الإنتاجي، وهناك استثمارات قصيرة الأمد يراوح زمنها بين عام واحد وثلاثة أعوام (ويصل أحياناً إلى خمسة أعوام) كإشادة بناء أو استصلاح أرض أو تأسيس مصنع أو إقامة مرفق، وهناك استثمارات طويلة الأمد يراوح زمنها بين خمس وعشر سنوات (وأحياناً أكثر) كمشروعات التشجير وإنتاج الأخشاب أو إقامة السدود المائية الضخمة أو برامج استحداث تقانات جديدة بما في ذلك من أعمال البحث

العلمي والتصميم ثم التطبيق العملي إنتاجياً. كذلك يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقاً للقطاع الإنتاجي الذي يجري فيه الاستثمار، كالاستثمارات الزراعية أو الصناعية أو العقارية أو الخدمية أو التقنية.

ثم إنه يمكن أيضاً التفريق بين أنواع الاستثمارات تبعاً لدرجة المجازفة التي يقدم عليها من يتولى الاستثمار، وهنا غالباً ما يكون عائد الربح مرتبطاً طردياً بدرجة المخاطرة. والمجازفة تكون على أنواع، فهناك دائماً خطر عدم القدرة على تحقيق معدل الربح المنشود، وهذا أمر له أبعاده عندما يكون رأس المال أو جزء منه مديناً. وهناك خطورة الإفلاس التام وضياع رأس المال. ثم إن المجازفة في وجه المخاطر يمكن أن تكون لأسباب اقتصادية أو فنية تتعلق بالمشروع نفسه أو تكون نتيجة لأوضاع ومتغيرات اقتصادية عامة خارج نطاق المشروع وإذ ذاك لا يكون للمستثمر أية قدرة للتأثير فيها، مثل انعكاسات التقلبات والدورات الاقتصادية أو سياسات الدولة وإجراءاتها الجديدة أو تبدلات السوق العالمية أو الحالات الطارئة من كوارث وحروب وغيرها.. ثم إن بعض المجالات تتصف بوجود خطورة كامنة فيها كصناعة الكيمياويات السامة أو الملتهبة أو كإشادة منشآت في أماكن خطرة مثل منصات حفر آبار النفط في أعالي البحار وغيرها. لذلك كله فإن من يقدم على استثمارات كهذه لا يرضى بالحد المتوسط من عائدات الربح بل يكون مستوى أرباحه متناسباً مع درجة خطورة مجازفته.

كذلك يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات تبعاً لكونها «مباشرة» أو «غير مباشرة». فالأولى هي التي يجريها صاحب المال بنفسه، بيد أنه إذا كانت ادخاراته قليلة أو درايته محدودة أو أحواله مانعة فإنه يلجأ للاستثمار «غير المباشر» وذلك بشراء أسهم في مشروعات استثمارية جديدة أو بالاشتراك في برامج استثمارية جديدة حيث يكون للمشروع أو للبرنامج إدارة متخصصة ترعى حسن تنفيذه وتشغيله وتقوم بتوزيع أرباحه السنوية على المساهمين. وفي المجتمعات الرأسمالية، حيث توجد أسواق للأسهم وللأوراق

المالية وحيث توجد أعداد كبيرة من الشركات التي تقوم بطرح أسهمها في تلك الأسواق لم يبق باستطاعة المدخر العادي أن يعرف السبيل الأفضل للاستثمار أو أنواع الأسهم التي تلائم حالته وتفي بغرضه. إذ إن متابعة دقائق تقلبات أسواق المال وتطورات أوضاع الشركات المختلفة والكثيرة بات يحتاج إلى أجهزة متخصصة ذات دراية عالية لتتمكن من الإحاطة بالتفاصيل ومواكبة سرعة حركة المتغيرات. لذلك ظهرت «شركات الاستثمار»، ومؤسسات مالية ومصرفية متخصصة، وجرى استحداث «صناديق استثمار»، و«برامج استثمارية» مستقلة أو مرتبطة ببيوتات مالية، وباتت كل هذه المؤسسات ومثيلاتها تؤدي للمستثمر العادي الخدمات التي يحتاج إليها والتي يكون غير قادر على القيام بها بنفسه. وبات بعض هذه المؤسسات يطرح أسهمه الخاصة للبيع فيقدم المستثمر على شرائها فتقوم المؤسسة بدورها باستثمار الأموال المتاحة بشراء أسهم أخرى لشركات مختارة ومتنوعة من أسواق الأسهم والأوراق المالية. وإضافة إلى كل هذه الأنواع من الاستثمار فإنه يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات وفقاً للدوافع الخاصة للمستثمرين. فحين يندفع بعضهم للاستثمار من أجل زيادة دخولهم العادية والدورية بهامش إضافي يتأتى من ربح الاستثمار، يقوم آخرون باستثمار ادخاراتهم متوخين الأمان إن كان في وجه الطوارئ أو متطلبات الشيخوخة أو لاستباق آثار التضخم ومنع تلاشي قيم ادخاراتهم مع الزمن، ثم هناك من يستثمر عن طريق الاشتراك في المشروعات السكنية وثمة من لا يستثمر إلا بالوسائل التي تضمن له جاهزية ماله سائلاً عند أول طلب.

كذلك توجد دائماً فئة من المستثمرين تتصف استثماراتهم بالمغامرة الهادفة إلى الثراء السريع. وأخيراً، يمكن التفريق بين أنواع الاستثمارات تبعاً لمورد رأس مالها، فهناك استثمارات داخلية تتولد من ادخارات تنشأ داخل البلد المعني وهنالك استثمارات خارجية تنشأ نتيجة لتحويل رؤوس أموال من بلد أجنبي أو من جهة خارجية إلى البلد المعني

لتستثمر فيه فتنعكس نتائجها على دخله القومي. والاستثمار الخارجي يمكن أن يتم إما بوساطة الحكومات فيكون رسمياً وإما بوساطة أفراد أو شركات فيكون خاصاً.

الاستثمار والتوظيف:

إذا كان ما تقدم يمثل عرضاً موجزاً عن ماهية «الاستثمار» بالمفهوم الاقتصادي، فإن هناك استعمالاً آخر لهذه الكلمة وهو الاستعمال الشائع الذي يتناقله الناس فالشخص العادي غالباً ما يطلق عبارة «استثمار» على أي عمل يحرك فيه رأس مال لديه فيعود عليه هذا التحريك بزائدة أو بفائض فوق رأس ماله الأصلي.

ولما كان علم الاقتصاد قد حدد مفهوم «الاستثمار» وبيّن طبيعته وخصائصه بوجه دقيق، فإن المعنى الشائع للاستثمار هو أقرب ما يمكن لأن يطلق عليه مصطلح «توظيف».

إن الفرق الجوهري بين «الاستثمار» و«التوظيف» يكمن في نوعية الأصول التي تمتص المال المدخر (أي ذلك الجزء من الدخل الفردي الذي لا ينفق على الاستهلاك). فإذا أنفقت الادخارات الفردية على بناء أو تكوين أصول ثابتة جديدة وأدت إلى زيادة حقيقية في الإنتاج فهي «استثمار»، أما إذا جرى استبدال الادخارات بأصول قائمة غير جديدة فهي بالمفهوم الاقتصادي تؤلف استثماراً ويمكن أن يطلق عليها اسم «توظيف». وهكذا فإن التوظيف لا يعدو كونه استبدالاً برأس مال معين رأس مال من نوع آخر سعياً وراء نفع مالي غالباً ما يتمثل بفائض فوق رأس المال السائل الذي جرى استبداله، ويمكن أن يؤول النفع إلى صاحب المال فور إجراء التوظيف أو أن يتقاضاه على دفعات طول المدة الزمنية للتوظيف وذلك وفقاً لطبيعة الأصول التي جرت مبادلتها.

فمثلاً، إن إشادة بناء أو مرفق جديد يعد استثماراً، أما شراؤه بعد ذلك من شخص آخر فيعد توظيفاً. كذلك، فإذا ما قام شخص بشراء قطعة أرض من شخص آخر فإن عمله يعدّ توظيفاً، أما إذا أقدم الشخص نفسه على استصلاحها أو على زراعتها أو على تطوير إنتاجها أو تحسينه بأية طريقة كانت فإن عمله يصبح استثماراً. كذلك هو الأمر في

حال شراء آلة إنتاجية معينة أو مصنع كامل، فإذا أقدم شخص على شراء آلة قديمة أو مصنع قائم فإن عمله لا يعدّ استثماراً بالمفهوم الاقتصادي بل هو توظيف لا يعدو كونه تبادلاً في الملكية. وقياساً على ذلك، فإن شراء أسهم أو سندات لا يعدّ استثماراً إلا إذا كانت هذه الأسهم أسهماً جديدة (أي لمؤسسات محدثة)، أما إذا كانت أسهماً قديمة فتعدّ توظيفاً، لأنها انتقلت من يد مالك يرغب في اقتناء مال سائل عوضاً عنها إلى يد مالك لديه رغبة في اقتنائها بمقابل مال سائل يملكه وهي لا تؤدي إلى زيادة حقيقية في الإنتاج العام. وتعدّ الآن أسواق الأوراق المالية والقطاع المصرفي في المجتمعات الرأسمالية بمنزلة الأقنية التي تتم بوساطتها معظم عمليات الاستثمار والتوظيف.

توابع الاستثمار ومسألة النمو:

يتأثر حجم مجمل الاستثمار، في أي بلد في مدة زمنية محددة، باعتبارات واسعة ويعتمد على عوامل أكثر تعدداً من مجرد اعتماده على حافز الربحية (أو المنفعة الاجتماعية) للاستثمار على الرغم من أهميتها. كذلك ففي المنظور الكلي يتعذر عزل عملية الاستثمار الواحدة عن توابعها وفصلها عن الحركة الاقتصادية العامة للبلد المعني سواء أكان ذلك في المدة الزمنية المحددة أم في الدورة الاقتصادية الواحدة أم على مرور الزمن.

ففي الدرجة الأولى التي هي الأهم يعتمد حجم مجمل الاستثمار على المستوى العام للدخل أو الإنتاج العام وعلى التغيرات التي تطرأ على مستوى الدخل. كذلك فثمة عوامل إضافية كثيرة لها أثرها الكبير في الاستثمار «كتوقعات المستثمر» والتطورات التقنية، ودرجة تطور الأسواق المالية والمؤسسات المصرفية، وأخيراً، وليس آخراً، سياسات الدولة وإجراءاتها. فالإنفاق الاستثماري غالباً ما يتأثر بعوامل خاصة تنطلق من توقعات المستثمر وترقباته مع أنها قد تكون نفسية بحتة وغير قائمة على أسس موضوعية. فالتبدل في الحالة النفسية وفي توقعات المستثمر الواحد أو مجموعة من المستثمرين، حتى عندما يكون ذلك قائماً على أسس خاطئة كإشاعة مثلاً، قد ينتشر ويعم السوق أحياناً ويؤثر سلباً

أو إيجاباً في عملية الاستثمار برمتها وفي وضع الإنتاج العام. ويتأثر الاستثمار أيضاً بالتطورات التقنية وبالابتكارات الجديدة إذ تؤدي غالباً إلى ووفرٍ في عناصر الإنتاج أو إلى توسيع في آفاق العمل أمام المستثمرين أو تقود إلى خلق حوافز ربح جديدة. ثم إن الاستثمار يعتمد أيضاً على مواقف الدولة وإجراءاتها سواء أكان ذلك على صعيد سياستها المالية أم النقدية أم الجمركية أم الإدارية بما في ذلك درجة التسهيلات والدعم والحماية التي قد توفرها الدولة أو قد تحجبها.

وأخيراً، يتأثر الاستثمار بنشاطات مؤسسات التمويل وبفعالية الأقنية التي تنتقل من خلالها الادخارات لتمويل الاستثمار.

بيد أن أهم العوامل المؤثرة في حجم الاستثمار هو مستوى الدخل العام. إذ هناك علاقة ارتباط مباشرة وراسخة بين الدخل والاستثمار ينتج عنها أنه إذا حصلت أي زيادة في الاستثمار من أجل توسيع الطاقة الإنتاجية القائمة يكون ذلك نتيجة لتغير في معدل الإنتاج وبصورة مستقلة عن المستوى المطلق للإنتاج العام، وبغض النظر عن كون هذا المستوى القائم كبيراً أو محدوداً، وعليه فإن عملية الانتقال من مستوى إنتاج عام إلى مستوى آخر أعلى منه يتطلب زيادة في الإنفاق الاستثماري الهادف إلى توسيع الطاقة الإنتاجية القائمة.. ذلك كله لأن حجم الاستثمار متعلق بمستوى الدخل عن طريق الفائض الإنتاجي المتاح للاستثمار، فالزيادة في الدخل تعني زيادة في هذا الفائض، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في الاستثمار، ولأن الزيادة التي تحصل في الفائض (أو الربح) تدفع الجهة المستثمرة لأن تتوقع مزيداً واستمراراً في تدفق هذا الفائض، كما أن الزيادة في الفائض تعطي المستثمر قدرة أكبر على التمويل الذاتي الذي يؤدي تكاثره إلى استمرار في تطوير الطاقة الإنتاجية. وتنشأ من هذا السياق الظاهرة المعروفة في الاستثمار «بمبدأ المسرّع أو المعجل» acceleration principle الذي تتحدد بموجبه العلاقة بين نسبة التغير في مستوى الدخل أو الإنتاج العام ومعدل الإنفاق الاستثماري، إذ إن التغير (زيادة كان أو

نقصاناً) في مستوى الدخل أو الإنتاج العام يؤدي إلى تغير موازٍ في معدل الإنفاق الاستثماري. ولما كان إنفاق الدخل يتم إما على الاستهلاك وإما على الادخار (الذي يفترض أن يتحول مباشرة إلى استثمار) فإن ما لا يتم استهلاكه من الدخل في مدة زمنية معينة يكون مهيأ للاستثمار. فإذا ما جرى إنفاقه على بناء مصنع جديد مثلاً، فإن هذا الإنفاق الأولي يطلق سلسلة إنفاقات لاحقة متداخلة. فهو يزيد أولاً دخل عمال البناء الذين يزيدون إنفاقهم على المشتريات من تجار المفرق، وهؤلاء يقومون بزيادة إنفاقهم على المشتريات من تجار الجملة الذين يبادرون إلى زيادة حجم طلباتهم من المصانع التي تتفاعل وتزيد إنتاجها لتلبية طلباتهم فتتوسع وتزيد عدد عمالها وغير ذلك، وهذا ما يرفع حجم كتلة الأجور ويولد مزيداً من الطلب الاستهلاكي ومن الإنفاق الاستثماري المقابل فيستمر الدخل العام بالتزايد. وإن هذه الصورة هي بمثابة تشبيه للحركة المتتابعة التي تتولد عن الإنفاق الاستثماري الأصلي والتي تؤلف ظاهرة أخرى من ظواهر الاستثمار معروفة «بمضاعف الاستثمار» investment multiplier. إذ إن الزيادة في الإنفاق الاستثماري لا تزيد مجمل الدخل العام بمقدار يساوي حجمها فقط، بل عدة أضعاف ذلك. ومع أن القوى الناتجة عن «المسرع» و«المضاعف» تنطلق من اتجاهين مختلفين فإنها تتفاعل وتصب في ملتقى واحد، فتتولد حركة متعاظمة تؤدي إلى تسارع في نمو الدخل القومي. فزيادة الإنفاق الاستثماري تزيد الدخل القومي بوجه مضاعف كما أن زيادة الدخل القومي تقود إلى الزيادة في الاستثمارات (إذا تلاءمت المعطيات والمتغيرات الاقتصادية الأخرى) والعكس صحيح أيضاً. إذ إن تقليص الاستثمار يؤدي إلى تباطؤ في الحركة الاقتصادية وتراجع في الدخل القومي كما أن التناقص في الدخل يقود إلى تدن في حجم الاستثمار.

ولا بد من الإشارة إلى أن آثار الزيادة التي تتركها حركة الاستثمار الواحدة على الاقتصاد القومي تتلاشى مع انتهاء مدة زمنية معينة، ولاسيما إذا لم يجر في الوقت نفسه

حركة إيجابية في بقية المعطيات والمتغيرات الاقتصادية المؤثرة في عناصر الإنتاج وفي الموارد والطاقات الإنتاجية بوجه عام، أي في الحالة النظرية «الساكنة». إلا أنه في الواقع وفي المنظور الزمني الأطول أي في «الحالة الديناميكية» حيث تكون المعطيات الاقتصادية في حالة تغير مستمر يؤثر بعضها في بعض، فإنه يصبح للاستثمار حينئذ قوة متشعبة ذات حركة تصاعدية تؤدي إلى تزايد في الدخل القومي مع مرور الزمن. بيد أن هذا التزايد لا يكون بالضرورة خالياً من التقلبات.

الاستثمار والتقلبات الاقتصادية:

إن زيادة الإنفاق الاستثماري بنسب معينة (أو تناقصه) يؤدي إلى زيادات في الدخل القومي (أو تناقص) بنسب أكبر وفقاً لآثار «مضاعف الاستثمار» ثم إن الحركة تنمو نتيجة ترابط العلاقة بين «المسرع» و«المضاعف». لكن هناك تقلبات عامة في الحركة الاقتصادية مردها إلى أن الإنفاق الاستثماري لا يستمر بالتزايد على وتيرة واحدة في المدة الزمنية التي هي أطول لأسباب مختلفة وكثيرة منها ما هو نتيجة للمتغيرات الاقتصادية ومنها ما قد يعزى إلى تبدلات تقنية أو إلى تطورات ديموغرافية أو إلى تحولات اجتماعية أو إلى أسباب سياسية كآثار الحروب في الاستثمار مثلاً أو إلى عوامل طبيعية كتأثير المناخ في الاستثمار والدخل الزراعي وما لهذا من انعكاس على بقية القطاعات.

ويكثر حدوث التقلبات الاقتصادية وتقوى حدتها في الدول ذات النظام الاقتصادي الحر أو الرأسمالي لأن اقتصاد تلك الدول يعتمد بصورة رئيسة على قوى السوق، في حين تكون التقلبات في الدول ذات الأنظمة الاقتصادية الموجهة تكون قليلة وتواجه بإجراءات أكثر صرامة من قبل حكوماتها إضافة إلى أن الأنظمة الموجهة تعتمد على التخطيط الاقتصادي والاجتماعي الذي يهدف إلى تحقيق نمو مستمر وخال من التقلبات.

وتأخذ التقلبات الاقتصادية في الدول الرأسمالية نمطاً دورياً معيناً، وأحياناً تتصف حركتها بالسرعة والحدة وتعم آثارها السلبية وينجم عنها أضرار اقتصادية واجتماعية

واسعة كما حصل في أثناء الكساد الاقتصادي الكبير والشهير الذي ابتدأ عام 1929 والذي وصلت نسبة البطالة في أثنائه في الولايات المتحدة إلى 25٪ من مجموع القوى العاملة فيها. وتشير الشواهد الإحصائية إلى تعاقب الدورات الاقتصادية[ر. الأزمات والدورات الاقتصادية] في الدولة الرأسمالية في القرنين الماضيين على نحو منتظم تقريباً، وقد لوحظ أن الدورة الاقتصادية العادية في الولايات المتحدة مثلاً تتطلب من ثلاث إلى خمس سنوات لتأخذ مداها، وهنالك دورات أخرى أطول أمداً.

وتتصف التقلبات بزيادة شبه متماثلة في سرعة حركة كل الفعاليات الاقتصادية سواء أكان ذلك في كسب الدخل أو إنفاقه أو في الإنتاج السلعي عامة أو في تشغيل القوى العاملة أو في المبادلات التجارية كافة، ويواكب كل ذلك ارتفاع في المعدلات العامة للأسعار، إلا أنه بعد نقطة معينة ينقلب الأمر وتبدأ الحركة بالتباطؤ محدثة تقلصاً عاماً مشابهاً في جميع المجالات. وأحياناً يتلاحق التوسع والتقلص بقدر من الانتظام الزمني وبوجه انسيابي وهي حالة تعرف «بالدورات». فالرابطة بين الاستثمار والإنتاج العام لها علاقة تتصف بأثر تصعيدي بفعل أثر «المضاعف»، كما سبقت الإشارة. إذ إن زيادة الدخل تؤدي إلى زيادة الإنفاق الاستهلاكي وإلى زيادة في المبيعات التي تقود إلى مزيد من الإنتاج. وعند وجود نسبة من البطالة فإن ذلك يخلق فرصاً جديدة للتشغيل، الأمر الذي يؤدي إلى خلق دخول جديدة ومزيد من الاستهلاك الذي يقابل بزيادة في الإنتاج من خلال زيادة الاستثمار.

وهذه الحركة ليست الوحيدة. بل هناك حركة موازية أقوى تنطلق من زيادة الاستثمار بهدف دعم حجم المخزون الاستثماري من آلات وأصول منتجة، وتلجأ الشركات إلى المؤونات التي اقتطعتها سابقاً من الأرباح لزيادة توسعاتها هذه كما تلجأ إلى الأسواق المالية لطرح أسهم جديدة، مما يحفز الأفراد على الادخار والاستثمار فيها. وبنتيجة اشتداد التنافس بين الشركات تنخفض نسب أرباحها فينخفض حافز الربح لدى

المستثمرين من جهة وترتفع مخاطر الاستثمار من جهة أخرى فيتقلص إنتاج السلع المعمرة والأصول المنتجة ويتباطأ نمو الدخل من جديد. وإذا كان هذا هو الحال بوجهه المبسط، فإن هنالك جملة عوامل متداخلة مشابهة تغذي التقلبات الاقتصادية داخل البلد المعني. وإضافة إلى ما تقدم، لا بد من الإشارة إلى أن عوامل السوق العالمية وأوضاع التجارة الخارجية والتنافس بين الدول المختلفة تؤدي إلى تقلبات داخلية في الكثير من الدول، ولاسيما تلك التي يتصف اقتصادها باعتماده الكبير إما على الاستيراد أو على التصدير. ومن الجدير ذكره أن السلطات الاقتصادية في أي بلد تحاول جاهدة تخفيف آثار التقلبات الاقتصادية إما بوساطة التخطيط الدقيق أو عن طريق السياسات النقدية والمالية والضريبية الملائمة أو الأنظمة الإجرائية الفعالة، وذلك وفقاً لطبيعة النظام الاقتصادي القائم في البلد المعني.



الاستهلاك

الاستهلاك consumption هو استخدام سلع أو إتلافها أو التمتع بخدمات، وذلك من أجل إشباع حاجات أو رغبات معينة. ويمكن النظر إلى الاستهلاك على أنه الهدف أو الغاية الأساسية لكل النشاطات الاقتصادية. وللاستهلاك علاقة عضوية بالإنتاج، فالاستهلاك يواجه دائماً إما بالسلع التي تنتج في ذلك الوقت وإما بالسلع التي أنتجت من قبل. وللاستهلاك دور أساسي في تركيب البنيان الاقتصادي وفي تحريك العجلة الاقتصادية، إذ إن الاستثمارات وفرص العمل هما أمران متعلقان بحجم الطلب الكلي على السلع والخدمات.

والمستهلك، إن كان شخصاً عادياً أو هيئة ذات شخصية اعتبارية أو مؤسسة خاصة يُعدّ استهلاكه استهلاكاً خاصاً، وإن كان دائرة حكومية أو مؤسسة من مؤسسات الدولة المتنوعة يعدّ استهلاكه استهلاكاً عاماً.

والمستهلك في أية حال ينفق قسماً من دخله أو من موارده السنوية على سلع وخدمات يراها ضرورية لبقائه واستمرار وجوده. ويكون إنفاق المستهلك في العادة إما على منتجات «فانية» كالمأكل والملبس، وإما على منتجات «معمرة» كأثاث المنزل والأجهزة المختلفة ووسيلة النقل، وفي كل الحالات يكون استهلاكه خاصاً فهو إما أن يؤدي إلى فناء السلعة المستهلكة باستعمالها مرة واحدة أو لمدة طويلة وفي هذه الحالة يسمى الاستهلاك النهائي وإما أن يؤدي إلى إدخال السلعة مادةً وسيطة للحصول على سلعة جديدة ذات منفعة جديدة مختلفة ويسمى في هذه الحالة الاستهلاك الوسيط ولا يكون استهلاكاً بالمعنى المطلق للكلمة وإنما هو نشاط إنتاجي يدخل في إطار الاستثمار.

وفيما يتعلق بالحسابات القومية، فإن الناتج المحلي الإجمالي لأي بلد ينفق إما على الاستهلاك أو على الادخار الذي ينقلب إلى استثمار جديد يسهم في زيادة حجم الناتج الإجمالي في مرحلة لاحقة.

ومن الثابت أن هناك علاقة مباشرة بين الدخل والاستهلاك. ومع وجود عدد من النظريات الاقتصادية المختلفة التي تتناول طبيعة الإنفاق الاستهلاكي والكيفية التي يتصرف بها المستهلك عامةً فإن أياً من هذه النظريات لا يخالف ثبوت تلك العلاقة، وإن الاختلاف بين النظريات لا يخرج في الغالب عن تحديد طبيعة الدخل والعوامل المؤثرة فيه أو تأويلها أو تعليلها بصورة أو بأخرى. كذلك فإن كل المؤيدات الإحصائية والبيانات التجريبية التي تم الوصول إليها في بلدان ومجتمعات مختلفة من العالم جاءت لتؤيد وجود هذه العلاقة الراسخة بين الدخل من جهة وما ينفق على الاستهلاك من جهة أخرى. وقد ثبت إحصائياً، فيما يتعلق بالفرد الواحد أو بالمجتمع كله، أن حصة الاستهلاك بالنسبة إلى حجم الدخل تزداد كلما انخفض المستوى العام للدخل. كذلك تشير إحصاءات الدول الصناعية المتقدمة إلى أن الإنفاق على الاستهلاك كان في القرن التاسع عشر، في الأحوال الطبيعية، يؤلف نسبة تُراوح بين 84 و94 بالمئة من الدخل.

المفهومات النظرية حول الاستهلاك:

تصدت المراجع الاقتصادية لمسائل الاستهلاك منذ زمن بعيد ويؤكد ذلك ما بقي من تراث الحضارات القديمة المختلفة. وفيما يتعلق بالتراث العربي فقد برز عدد من العلماء الذين تناولوا بعض جوانب موضوع الاستهلاك في كتاباتهم أمثال ابن خلدون والمقريزي وابن عبد السلام وغيرهم، بيد أنه من منظور اقتصادي صرف لابد من التركيز على علم الاقتصاد الحديث وإذ ذاك يبرز ما قدمه كينز J.M.Keynes حول مسألة الاستهلاك، وأهمية ما قدمه كينز لا تكمن في أنه جاء قبل غيره، إذ إن هناك عدداً كبيراً من الاقتصاديين قد عالجوا موضوع الاستهلاك قبله أمثال انجل E.Engel ومارشال **A.Marshall**

وباريتوV.Pareto وبيغو A.C.Pigou وغيرهم، ولكن أهميته تكمن في طرحه لنظرية كاملة مترابطة تتناول مختلف جوانب المسألة الاقتصادية ومن ضمنها الاستهلاك الذي خصه كينز باهتمام كبير لدوره في تكوين الطلب الكلي للسلع والخدمات الذي يعدّه كينز المحرك الأساسي للعجلة الاقتصادية. ومع أن عدداً من النظريات التي وضعت بعد كينز قد جاءت بأسس، وتعديلات تختلف عن تلك التي قدمها، فإن نظريته مازالت تؤلف أحد المنطلقات الرئيسة التي لا يمكن الاستغناء عنها عند معالجة موضوع الاستهلاك.

يبين كينز في «نظريته العامة» أن الأسس النفسية الراسخة لدى المستهلك تدفعه، على العموم إلى زيادة إنفاقه الاستهلاكي عند حدوث زيادة في دخله المتاح، بيد أنه يُبقي في العادة جزءاً من تلك الزيادة للادخار. وإن نسبة الادخار هذه تتزايد مع تزايد الدخل، وذلك كله بعد تجاوز حد معين من المستوى المعاشي يكون حداً كافياً لإشباع المتطلبات الاستهلاكية الضرورية. وإن هذا الكلام يتفق مع ما يعرف «بقانون أنجل» Engel's Law، وهو إحصائي ألماني عاش في القرن التاسع عشر وكانت له أعمال رائدة في دراسة السلوك الاقتصادي للأفراد بشكل منهجي، ولاسيما العلاقة بين الدخل والإنفاق على المواد الغذائية، وينص ما يعرف بقانون على أنه: «بقدر ما تكون الأسرة أكثر فقراً تكون نسبة الإنفاق من دخلها على الطعام أكبر». ويؤكد كينز أن حركتي التغيير في مستوى الدخل وفي مستوى الاستهلاك تسيران في اتجاه واحد، فمع زيادة الدخل يزداد الإنفاق الاستهلاكي ولكن بنسبة تقل عن نسبة الزيادة في الدخل. وقد أُطلق على نظرية كينز في الاستهلاك «نظرية الدخل المطلق» لأنها ترى أن مستوى الدخل المطلق absolute level of income هو العامل الأساسي الذي يحدد حجم الإنفاق الاستهلاكي للفرد. ومما يذكر، أنه قد جاء بعد كينز عدد من الاقتصاديين دافعوا عن هذا الاتجاه وطوروه يذكر منهم توبن J.Tobin وسمثيز A.Smithies وآخرون.

ومع أن أعمال كينز كانت رائدة في حقل الاستهلاك، فإن تعرضه للأمد القصير من دون الالتفات إلى المتغيرات التي يمليها الزمن، إضافة إلى التطور النظري في علم الاقتصاد وإلى بروز عدد من الدراسات الإحصائية التي كانت نتائجها لا تتطابق بوجه أو بآخر مع الحيثيات التي تفرضها نظريته، قد أدى إلى ظهور نظريات أخرى حول الاستهلاك تختلف بجوهرها عن نظرية كينز. فقد برزت أفكار دوزنبري J.S.Duesenberry ونظريته التي عرفت بـ«نظرية الاستهلاك وفق نظرية الدخل النسبي» The Relative Income Theory والتي ارتكزت على مقولتين أساسيتين هما:

ـ أن السلوك الاستهلاكي لدى الأفراد هو سلوك متداخل يؤثر بعضُه في بعض.

ـ أن العلاقات الاستهلاكية هي ذات اتجاه واحد ولا تتراجع مع الزمن، مما يعني أن مستوى استهلاك الفرد لا ينخفض مباشرة عند حدوث تراجع في مستوى دخله.

وقد ركز دوزنبري على العامل والأثر البياني الترتيبي demonstration effect وأسهب شارحاً أن الإنفاق الاستهلاكي لأسرة ما لا يعتمد على مستوى دخلها المطلق بقدر ما يعتمد على مستوى دخلها إذا ووزن ببينه وبين دخول الأسر التي تربطها بها صلات ووشائج، سواء أكان ذلك في السكن أم في القربى أم في العلاقات الاجتماعية. وعليه، فإذا ما ارتفع دخل الأسرة في مرحلة من المراحل وشملت نسبة الارتفاع هذه جميع الأسر الأخرى التي لها علاقة بها، وبقي المستوى النسبي بين كل الأسر ثابتاً، فإن توزيع دخل الأسرة المعنية بين الإنفاق الاستهلاكي والادخار يبقى على ما كان عليه قبل ارتفاع الدخل مع أن مستوى الإنفاق الاستهلاكي ومستوى الادخار لتلك الأسرة يكون قد ارتفع ارتفاعاً مطلقاً. ووفق المقولة نفسها، فإذا ما ارتفع مستوى دخل الأسر الأخرى وبقي مستوى دخل الأسرة المعنية ثابتاً فإن المستوى المعيشي لتلك الأسرة يتراجع مع أن دخلها لم يتدنَّ، وذلك لأنها تجنح في العادة لزيادة إنفاقها الاستهلاكي تحت تأثير تقليد بقية الأسر التي طرأت زيادات على دخولها. ويلحّ أنصار هذه النظرية على الطبيعة المتأصلة

لدى الناس لتقليد بعضهم بعضاً في طرائق الاستهلاك وأنماطه. وتنافسهم في ذلك إلى حدود المضاهاة والتفاخر، ويبينون أن الأسر ذات الدخل المحدود تجنح نحو المزيد من الإنفاق الاستهلاكي عندما تعيش في محيط من الأسر ذات الدخل الأعلى، أكثر مما يكون عليه الحال لو عاشت في محيط من الأسر ذات الدخل الأدنى.

كذلك فإن دوزنبري يبين أن للدورة الاقتصادية أثراً في إحداث تغيرات في مستوى الإنفاق الاستهلاكي بالنسبة إلى الدخل، ومع أن نظرية دوزنبري لاتخلو من الشفافية والتجديد فإنها لم تسلم من النقد لأسباب متعددة مما حدا ببعض الاقتصاديين ممن كانوا من دعاتها أمثال موديغلياني F.Modigliani على التنصل منها والتركيز على ما بات يعرف بنظرية الاستهلاك «وفق مفهوم الدخل الدائم The Permanent Income Theory التي نجح فريدمان M.Friedman في تطويرها. ولقد بيّن أصحاب الاتجاه الثالث أن الإنفاق العادي للمستهلك لا يتأثر آلياً وبسرعة بالمتغيرات التي قد تطرأ على دخل المستهلك في المدى القصير إذ إن استهلاك الفرد في شهر معين لا يعتمد بالضرورة على دخله في ذلك الشهر. كذلك فإن المستهلك لا يتوقف عن استهلاكه مثلاً إذا أصبح دخله في شهر من الأشهر مساوياً الصفر. ومن منطلقات كهذه يرى أصحاب هذه النظرية أن الاستهلاك يتأثر بالدخل في مدة زمنية أطول، وأن المستهلك ينظر إلى دخله السنوي كله وإلى مستوى دخله في العام السابق وإلى توقعات تطور دخله في المستقبل.

لذلك كله ولتفصيلات مشابهة يقول فريدمان: إن الاستهلاك على المدى الطويل هو جزء ثابت من الدخل الدائم، وإن هذا الجزء يعتمد على شروط وعوامل متعددة مثل معدل الفائدة المصرفية والدخل الآتي من دون جهد، كالإرث مثلاً وعلى الذوق الخاص للمستهلك الذي يعتمد على الطبيعة الاجتماعية للأسرة وأعمار أفرادها وغيرها.. لذلك يقول أصحاب هذا الرأي: إن الإنفاق الاستهلاكي لأي أسرة يتوقف على مستوى الدخل الدائم لها، ولما كانت هناك فروق خاصة بين أسرة وأخرى فإن ذلك الجزء من الدخل

الذي تنفقه أي أسرة من الأسر على استهلاكها يختلف بين حالة وأخرى. أما إذا افترض أن الفروق التي تنجم عن عوامل مثل الذوق والعمر وغيرها متساوية، فحينئذ يصبح ذلك الجزء من الدخل الدائم الذي ينفق على الاستهلاك متساوياً بغض النظر عن كون الأسرة فقيرة أو غنية. وتجدر الإشارة هنا إلى أن عدم أخذ فريدمان بالحسبان للاختلافات في النهج والتصرفات لطرائق الإنفاق لدى الأثرياء والمحرومين قد عرّض هذه النظرية للكثير من الانتقاد على الرغم من التجديدات التي أدخلتها على مسألة الاستهلاك بوجه عام:

وإذا كان ماتقدم يؤلف شرحاً مبسطاً ومختصراً لأهم المدارس أو الاتجاهات النظرية لمسألة الاستهلاك، فثمة تشعبات نظرية أخرى انطلقت من هذا الاتجاه أو من ذاك، ومازالت النصوص الاقتصادية تقدم باستمرار تجديدات في هذا الأمر، إلا أنه من الجدير ذكره أن لكل اتجاه من الاتجاهات النظرية المختلفة عدداً من الأبحاث الإحصائية والقياسية التي تدعم مقولته.

العوامل المؤثرة في الاستهلاك:

إن العوامل المؤثرة في الاستهلاك هي العوامل التي تؤثر في العلاقة القائمة بين الدخل والإنفاق الاستهلاكي. ويركز أصحاب كل مدرسة من المدارس النظرية على «العوامل المؤثرة» التي تخدم التركيب البنياني لنظرياتهم. ولاشك في أن كينز كان أول من صنف تلك العوامل وأوضح العلاقة والدور لكل صنف. فهو يقول إنّ ثمة «عوامل ذاتية» Subjective Factors «وعوامل موضوعية» Objective Factors الأولى تنطلق من البنية النفسية للمستهلك ومن عاداته الاجتماعية ومن تأثره بأطر المؤسسات السائدة، والثانية تنطلق من متغيرات اقتصادية متنوعة. إلا أن عدم تبدل هذه العوامل، بصنفيها، في الأمد الآني والقصير يترك علاقة الارتباط المباشر قائمة بين مستوى الدخل ومستوى الإنفاق الاستهلاكي. ويتجلى أثر «العوامل الذاتية» في تجديد حجم الاستهلاك بالنسبة إلى

مستوى الدخل المعين، وهو يؤثر في قرار المستهلك المتعلق بكيفية تقسيم دخله بين الإنفاق الاستهلاكي والادخار.

وهذه العوامل الذاتية التي تدفع المرء للإقلال من الاستهلاك تنطلق من دوافع أو نوازع ذاتية فدافع الحيطة يحدد الجزء الذي يحتفظ به المرء من دخله لمواجهة الحالات الطارئة، ودافع التبصر وبُعد النظر يجعل المرء يدّخر للمرض والشيخوخة، ودافع الاحتساب يخلق الاستشعار بالحاجات المستقبلية، ودافع تحسين المستوى المالي يجعل المرء يقلل من الاستهلاك في الحاضر ليستثمر ويزيد دخله في المستقبل، ودافع التبين والاستقلال المالي يجعل المرء يتعاطى الصفقات والمضاربات، ودافع التوريث يؤثر في سلوك الإنفاق، وأخيراً هناك دائماً عند بعضهم دافع الشح وحب تجميع المال. أما «العوامل الموضوعية» التي ذكرها كينز فهي متغيرات تنطلق من أسباب اقتصادية وتخلق ضغوطاً لزيادة درجة «نزوع الفرد نحو الاستهلاك» أو لإنقاصها بغض النظر عن المستوى العام لدخله. ويندرج تحت «العوامل الموضوعية» متغيرات مثل: الربح أو الخسارة الطارئة وغير المتوقعة في أصول رأسمالية يملكها المستهلك ولاتؤثر في العادة في دخله المنتظم، تعديلات في التشريعات أو الإجراءات الضريبية، وتعديلات ملحوظة في المعدلات العامة للفوائد المصرفية، وتبدلات في توقعات الأفراد فيما يتعلق بمستوى دخولهم الحالية واحتمالات ارتفاعها أو انخفاضها مستقبلاً.

وعلى العموم، وبغض النظر عن المنطلقات النظرية فقد دلت الدراسات الإحصائية والقياسية التي أجريت في عدد من المجتمعات أنه على الرغم من أن الدخل المتاح للمستهلك هو العنصر الأولي والأساسي الذي يتحدد بموجبه حجم الإنفاق الاستهلاكي، فثمة عوامل أخرى تؤثر في مستوى الإنفاق الاستهلاكي بشكل أو بآخر: كالمعدلات العامة للأسعار ولاسيما الفروق بين مستوى الأسعار الجارية وتوقعات تبدلها في المستقبل (أو فيما يتعلق بالمواد المتصلة بالزراعة موسمياً)، وطبيعة توزيع الدخل العام

بين الفئات والشرائح الاجتماعية المختلفة إذ لوحظ أن معدل الإنفاق الاستهلاكي يكون أكثر ارتفاعاً في المجتمعات التي يكون توزيع الدخل العام فيها أكثر مساواة، ثم إن هناك العوامل المنبثقة عما بات يعرف بـ«السراب النقدي» money illusion الذي يصيب المستهلك عند حصول تفاوت في التبدلات بين معدل الأسعار والدخل النقدي المتاح، فقد يؤثر ارتفاع الأسعار الاسمي وكذلك زيادة الدخل الاسمي تأثيراً مختلفاً في سلوك المستهلك. كذلك فمن العوامل المؤثرة في الاستهلاك وجود قطاع مصرفي متطور يوفر تسهيلات ائتمانية للمستهلكين (قروض استهلاكية)، ثم إن معدلات الفوائد المصرفية السائدة هي من العوامل المؤثرة أيضاً، كذلك هو الحال فيما يتصل بعنصر الشراء لدى المستهلك إذ إن للموجودات أو للأصول الرأسمالية من أرصدة مصرفية ومطالب مالية وملكية عقارية وموجودات من السلع المعمرة وغيرها التي يمتلكها المستهلك، أثراً في مستوى الإنفاق (وقد بحث الاقتصادي البريطاني بيغو Pigou هذه المسألة بحثاً مستفيضاً)، وهناك أيضاً الانعكاسات الاستهلاكية الناجمة عن الطبيعة الديموغرافية للبلد المعني سواء أكان ذلك فيما يتعلق بالزيادات السكانية أم في التركيب السكاني وشرائح الأعمار وأثر ذلك في الأذواق وطبيعة السلع المطلوبة، وأخيراً هناك العوامل المتعلقة بطبيعة المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية الناظمة وبالمستوى التقني للبلد المعني وسرعة تطوره.

الاستهلاك وآثاره في تجديد الإنتاج وتوسيعه:

مع أن الاستهلاك هو عملية إتلاف سلع وخدمات فإن لذلك علاقة مباشرة بتجديد الإنتاج وتوسيعه. وعليه فإذا كان الوضع الاقتصادي في البلد المعني لم يصل بعد إلى درجة الاستخدام الكامل لكل الطاقات الإنتاجية المتاحة، فإن أي زيادة في مجمل الاستهلاك تؤدي إلى تجديد الطاقات الإنتاجية وتوسيعها وتقود إلى تحقيق زيادات في الدخل القومي للبلد المعني، وذلك كله إذا كانت كل الشروط الفنية اللازمة متوافرة.

وقد كان كينز من أوائل الذين اهتموا بإبراز هذا الأمر وفي الإلحاح على أهمية الدور الذي يقوم به حجم الطلب الكلي للسلع والخدمات. فقد جاء كينز في نظريته بمفهوم «الميل الحدي للاستهلاك» the marginal propensity to consume وبمفهوم «مضاعف الاستثمار» The investment multiplier [ر. المضاعف الاقتصادي]، وهذان المفهومان هما من ضمن «النظرية العامة» التي قدمها والتي باتت تؤلف ركناً مهماً في علم الاقتصاد الحديث. وقبل كينز تكلم كاهن R.F.Kahn عن مبدأ «المضاعف»، إلا أن طرحه كان محصوراً «بمضاعف العمالة» employment multiplier وليس «بمضاعف الاستثمار». لذلك وانطلاقاً من الإطار النظري الذي وفره كينز تتضح العلاقة بين الاستهلاك من جهة وتوسيع الإنتاج من جهة أخرى. فإذا ما بدئ بإقامة مشروع جديد وجرى تشغيل المزيد من الأيدي العاملة التي كانت عاطلة عن العمل سابقاً، وهذا ما يوفر لها مبالغ جديدة من المال، فإنها تقوم في العادة بإنفاق معظمه على السلع الاستهلاكية مما يزيد من الطلب على هذه السلع في السوق، ثم يدفع المصانع والمنشآت إلى التوسع ورفع الإنتاج لزيادة العرض لمواجهة الزيادة الحاصلة في الطلب. ولما كان هذا التوسع في الإنتاج يتم غالباً عن طريق زيادة الاستثمارات، ولما كانت أي زيادة في الاستثمار تؤدي، وفقاً لقوة «مضاعف الاستثمار» إلى زيادات أكبر في الدخل العام فإن الحركة الأولى تؤدي إلى سلسلة حركات متتابعة في العجلة الاقتصادية. كذلك، فإن الزيادة التي تحصل في الطلب على السلع الاستهلاكية تولّد، ضمن شروط معينة، تغييراً في حجم الآلات والتجهيزات اللازمة لإنتاج السلع الجديدة. ولما كان للتجهيزات الإنتاجية عمرٌ زمنيّ يفوق المرحلة الإنتاجية اللازمة لمواجهة الزيادة المباشرة في الطلب فإنه غالباً ما تكون قيمة الإنفاق اللازم لتوسيع التجهيزات، من أجل جعلها تلائم زيادة الطلب، أكبر من قيمة السلع الاستهلاكية المطلوبة نفسها. لذا، فثمة حركة جديدة تنتج من الإضافات الرأسمالية التي

ترفد كتلة الأصول الثابتة المستثمرة أصلاً بغية زيادة الإنتاج لمواجهة الطلب الجديد. ومن هذه الحركة استنتج ما بات يعرف بـ«مبدأ المسرّع».

وقد استخدم كلارك J.M.Clark، في مطلع القرن العشرين، هذا المفهوم الاقتصادي في تفسير القوى المحركة للتقلبات والدورات الاقتصادية، إلا أن الاهتمام بهذا المبدأ قد تزايد بعد ظهور نظرية كينز إذ لوحظ أن تفاعل «المسرّع» مع «تابع الاستهلاك» يولد حركة تصاعدية ذاتية متنامية في الإنتاج وفي الدخل العام.

الاستهلاك في البلدان النامية:

عند معالجة اقتصاديات البلدان النامية، يمكن النظر إلى المسائل المتعلقة بالاستهلاك من زاوية «الحالة الخاصة» إذ إن ما يصح من النظريات الاقتصادية في البلدان الصناعية المتطورة قد لا يصح في البلدان التي هي أقلّ نمواً، كذلك فإن لكل من البلدان النامية معطياتها الاقتصادية والاجتماعية الخاصة بها. وعلى العموم، فإن البلدان النامية تعاني في العادة تدنياً في مستوى الدخل والإنتاج وغالباً ما يكون اقتصادها معتمداً على القطاعات الزراعية والخدمية، ثم إن المعطيات الديموغرافية والاجتماعية والمؤسساتية في البلدان النامية تختلف عن تلك السائدة في البلدان المتقدمة، لذلك غالباً ما تعاني البلدان النامية نقصاً في رؤوس الأموال القابلة للاستثمار وفي القطع الأجنبي، ويضاف إلى كل ذلك دائماً إشكالات تتعلق ببند أو بآخر من البنود التي يتكون منها ميزان المدفوعات. وإن هذه المعطيات العامة وما يتفرع عنها من ضغوط وعوامل مؤثرة، ومن حوافز وإمكانات وبدائل، تعطي لمسألة الاستهلاك في البلدان النامية أبعاداً إضافية لا نظير لها في البلدان المتقدمة.

وانطلاقاً من كل هذا، فإن الاستهلاك لا يولد في البلدان النامية القوى الاقتصادية الدافعة نفسها التي يولدها في البلدان المتقدمة اقتصادياً. بل على العكس، فإن جوهر مسألة النمو الاقتصادي في البلدان النامية تكمن في التقليل من الاستهلاك وفي رفع وتائر

الادخار للتوسع في بناء الأصول الثابتة المنتجة، وتحقيق أعلى نسبة ممكنة من الزيادة في الدخل القومي. هذا من جهة، أما من جهة أخرى فإن معظم البلدان النامية، على خلاف الدول المتقدمة، لا تصنّع معظم السلع التي تستهلكها بل تستوردها من الخارج ولذلك فإن زيادة الاستهلاك في الدول النامية لا تولّد في الغالب نشاطاً في عجلتها الاقتصادية بل تولّد النشاط في اقتصاد الدول الصناعية المصدرة لتلك السلع وتسبب في الوقت نفسه ضغوطاً إضافية في ميزان مدفوعات الدول المستوردة.

وعلى العموم، فإن البلدان النامية تسعى في العادة للحد من الاستهلاك، ولاسيما الاستهلاك الكمالي، وتحاول إيجاد البدائل المحلية للسلع المستوردة وتشجع الادخار والاستثمار وذلك كله بالتخطيط الاقتصادي والاجتماعي وباعتماد السياسات المالية والنقدية الهادفة إلى تحقيق أعلى نسبة من «النمو» الممكن في الدخل من جهة وإلى دفع حركة «التطوير» الاقتصادي والاجتماعي من جهة أخرى. وقد حفلت النصوص المتخصصة «بالتنمية» بالمعالجات المتنوعة لكل الجوانب الاقتصادية وغير الاقتصادية المتعلقة بالبلدان النامية ومن ضمنها بناء «النماذج الرياضية» model building المعقدة والقادرة على احتواء «المتغيرات» الكثيرة المواكبة لعملية التنمية والمتفاعلة معها. ويكتفى هنا بالإشارة إلى أبسط هذه النماذج وهو ما يعرف بـ«نموذج هارود دومار للنمو» Harrod Domar Growth Model لأنه يعتمد على التفاعل المبسط «للمضاعف والمسّرع»، الذي سبق أن أشير إليه آنفاً، والذي ينتج منه في ظل شروط معينة نمو اقتصادي متصاعد ومستمر.



سياسة الأسعار

يعرف علم الاقتصاد السعر بأنه التعبير النقدي لقيمة السلع أو البضائع وبالتالي كلما ارتفعت قيمة السلعة ارتفع سعرها والعكس صحيح. وترد عند تطبيق ذلك أسئلة كثيرة منها على سبيل المثال: هل الأساس الذي يبنى عليه السعر يجب أن يكون القيمة الفردية أم القيمة الاجتماعية؟ ولماذا تبيع بعض البلدان منتجاتها في السوق الدولية بأقل من تكلفتها المحلية؟ ولماذا تجلب بعض الأسعار دخلاً عالياً في حين تجلب الأخرى دخلاً منخفضاً وأحياناً تجلب الخسارة؟ وهناك أسئلة أخرى كثيرة. فعلم الاقتصاد يقدم الأجوبة عن هذه وغيرها من الأسئلة، وتسمى مجموعة المبادىء والأسس التي تلقي الضوء على هذه الموضوعات وما يتعلق منها بتشكل الأسعارformation of prices وأسباب ارتفاعها وانخفاضها بنظرية الأسعار theory of prices أو سياسة الأسعار policy of prices. ويفرق علم الاقتصاد الحديث بين سياسة الأسعار في اقتصاد السوق، إذ تغلب على السوق شروط العرض والطلب ويفعل قانونهما مفعوله كاملاً وتبقى الأسعار بحالة من التغير المستمر وفق شروط العرض والطلب، وسياسة تشكل الأسعار في الاقتصاد المخطط إذ يعد تشكل الأسعار عملية اقتصادية مخططة وواعية تقوم بها الأجهزة التخطيطية المركزية والمحلية المنتشرة في القطاعات الاقتصادية والمؤسسات والوزارات وغيرها، والأسعار هنا تتصف بالاستقرار والثبات مدداً طويلة.

إن المؤشرات السعرية في النظامين كليهما تضع الأساس لمراقبة النشاط الاقتصادي والمالي للمؤسسة، ولرسم السياسة الاقتصادية للدولة، فهي أداة توجيه فعالة للاقتصاد.

وعملية تشكل الأسعار تحكمها قوانين اقتصادية محددة في الزمان والمكان وطبيعة النظام: كقانون العرض والطلب الذي يحدد العلاقة في السوق بين السعر واستعداد المشترين والبائعين لتبادل كميات معينة من سلعة ما بسعر معين، وقانون القيمة الذي

يعكس العلاقات بين مقادير العمل الاجتماعي المتمثل في السلع وما يقابلها من نسب التبادل، وقانون متوسط معدل الربح الذي يعبر عن العلاقات القائمة بين معدلات الأرباح التي يحققها الأفراد في ظل المنافسة الحرة. وتقوم هذه القوانين على أساس التجريد العلمي، كما يرى الاقتصادي البولوني أوسكار لانجه، الذي ينطلق من استبعاد العلاقات الطارئة غير الجوهرية في أحوال معينة عن العلاقات ما بين عناصر العملية الاقتصادية والواقعية. فمثلاً تعد القيمةُ الأساسَ الموضوعي والعلمي للسعر، ويعد السعر تعبيراً نقدياً عن القيمة. ولكن قد تقع بعض الانحرافات التي يكون مصدرها في اقتصاد السوق طبيعة السوق ذاتها وقانون العرض والطلب الذي يحكمها. أما في الاقتصاد المخطط، الذي تسيطر به الدولة على الكميات والنسب الاقتصادية الأساسية والإنتاج الاجتماعي عن طريق الخطة، فتحدث الانحرافات بموجب سياسة واعية تتبعها الدولة وليس باجراءات عفوية، ولذلك يفعل قانون القيمة فعله كما يبدو في انحراف الأسعار عن القيم.

القيمة والسعر:

يلاحظ علماء الاقتصاد أن قيم البضائع الاقتصادية تختلف ما بين الشخص الذي يستخدمها والشخص الذي يبيعها، ويسمون الأولى القيمة الاستعمالية، والأخرى القيمة التبادلية. ومع أن القيمة التبادلية تعتمد أساساً على القيمة الاستعمالية، فإن العلاقة بين القيمتين صعبة التحديد. فالماء ذو قيمة استعمالية كبيرة ومن دونه تنتهي الحياة، ومع ذلك فقيمته التبادلية لاتوازن مع قيمة الألماس مع أن الأخير يستعمل للزينة. وقد حاول الاقتصادي آدم سميث أن يجيب عن هذا الموضوع بنظرية تكلفة الإنتاج التي تحدد قيمة البضاعة التبادلية بتكاليف إنتاجها، فتكلفة إنتاج الألماس من وجهة نظره أكبر من تكلفة استخراج الماء فضلاً عن ندرته لذلك فإن قيمة الألماس التبادلية أكبر من قيمة الماء التبادلية.

وتحاول المدرسة الاقتصادية النمسوية أن تبني قيمة البضاعة التبادلية لا على أساس تكاليف الإنتاج وإنما على أساس المنفعة الهامشية، أي المنفعة الإضافية التي يحوزها المشتري. وعلى ذلك فإنه، وفقاً لهذه النظرية، ليس لتكاليف الإنتاج دور في عملية تحديد القيمة التبادلية للسلعة وإنما المنفعة التي يحصل عليها المستهلك تبعاً لمدى وفرة هذه السلعة.

ويرى أنصار نظرية العرض والطلب أن أصحاب نظرية القيمة المستندة إلى تكاليف الإنتاج وأصحاب نظرية القيمة المستندة إلى المنفعة الهامشية مصيبون في رأيهم، وأنه يمكن جمع هاتين النظريتين في نظرية جديدة تبني القيمة على تكاليف الإنتاج والمنفعة معاً. فالمنفعة تتحكم في الطلب، وتكاليف الإنتاج تتحكم في العرض، وبناء على ذلك فإن القيمة التي تتحدد بتكاليف الإنتاج والمنفعة تتحدد بعاملي العرض والطلب. وهكذا فإن القيمة التبادلية لأي بضاعة هي قوتها الشرائية معبراً عنها بمجموعة البضائع الأخرى التي يمكن حيازتها في مقابل المبادلة بها. والسعر هو القيمة التبادلية معبراً عنها بعدد من الوحدات النقدية. فسعر البضاعة أو الخدمة هو عدد الوحدات النقدية التي يمكن حيازتها مقابل مبادلة تلك البضاعة أو الخدمة بها.

والقيمة يمكن أن يعبر عنها بأي بضاعة أو خدمة، أما السعر فيعبر عنه دائماً بعدد الوحدات النقدية. والقيمة تستخدم للتعبير عن أي كمية من البضائع أو الخدمات، في حين لا يستخدم السعر إلا للتعبير عن قيمة وحدة البضاعة الممكن تبادلها. ومع وجود علاقة بين السعر والقيمة، فليس السعر بالضرورة انعكاساً للقيمة مهما يكن الأساس الذي حسبت عليه القيمة لأن السعر قد ينحرف عن القيمة ارتفاعاً أو انخفاضاً وفقاً للعلاقة بين العرض والطلب.

وظيفة الأسعار:

يقوم السعر في الأنظمة الاقتصادية المختلفة بثلاث وظائف مهمة. الأولى هي الوظيفة التوزيعية: فالبضائع في الاقتصاد الوطني تتم حيازتها من قبل المواطنين وفقاً لنظام الأسعار، أي إن توزيعها على المواطنين إنما يتم عن طريق السعر الذي يقوم المواطن بدفعه لحيازة البضاعة المرغوب فيها، والوسيلة البديلة للسعر في عملية التوزيع هي التقنين والتوزيع وفق أسس أخرى معتمدة. والثانية هي وظيفة الاختيار الحر لأنواع البضائع التي يمكن أن يحصل عليها المستهلك وفقاً لذوقه ودخله. أما الثالثة فهي الوظيفة التوجيهية للإنتاج، فالأسعار يمكن أن توجه المنتج كما توجه المستهلك. فالمنتج الذي يرى أسعار بضاعة ما ترتفع يوجه جهوده لزيادة إنتاجها لجني المزيد من الأرباح لأن زيادة السعر ترتبط بزيادة الطلب وقلة العرض وبالتالي فإنه يوجه المنتج إلى الفروع الإنتاجية التي تحتاج إلى المزيد من الإنتاج.

قانون الطلب والسعر

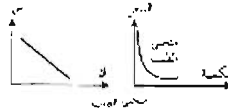
إن العلاقة القائمة بين التغيرات في الأسعار والتغيرات في الكميات المطلوبة من حيث زيادة الطلب عند انخفاض السعر، وانخفاض الطلب عند زيادة السعر، تسمى قانون الطلب[ر. العرض والطلب]. ومن الممكن تفسير هذا القانون بالعلاقة القائمة بين ارتفاع سعر مادة معينة كالرز مثلاً، وزيادة إقبال الناس على شراء مادة بديلة تحل محله كالبرغل. فعندما يرتفع سعر الرز يقلل أكثر الناس من شرائه ويقبلون على شراء البرغل بدلاً من الرز.

ومن المفيد الإشارة هنا إلى أن سير آلية قانون الطلب تتوقف على وجود شروط في السوق كتعدد البائعين والمشترين الأمر الذي يمنع تحكم البائع أو المشتري في عملية البيع أو الشراء.

السوق

في أثناء الحديث عن الطلب تبين أنه لابد من وجود سوق معينة يظهر فيها الطلب ويتفاعل مع العرض. والسوق بهذا المعنى هي المكان الذي يلتقي فيه العارضون بالطالبين، أي يلتقي البائعون بالمشترين، سواء أكان ذلك لقاءً مباشراً أو عن طريق وسيلة من وسائل الاتصال. وعلى ذلك فيمكن للسوق أن تكون محلية أو وطنية أو إقليمية أو دولية.

العلاقة بين الطلب والسعر والدخل



إن الدخل بحد ذاته مجموعة من الأسعار، فهو، بمعنى آخر، انعكاس للقوة الشرائية أي مصدر الطلب، والسعر الذي يوجه عليه الضوء هو سعر السلع والخدمات المطلوبة.

الطلب والسعر والمرونة: إذا افترض أن المداخيل والأسعار ثابتة لا تتغير في مدة زمنية معينة وأن سعر السلعة قد ارتفع وحده، فستكون النتيجة الأساسية لذلك هي انخفاض في طلب تلك السلعة، لأن الناس سيتوجهون إلى شراء سلع أخرى بديلة. أذ إن العلاقة بين الطلب والسعر هي علاقة عكسية أي إن زيادة السعر تؤدي في الحالة العادية إلى انخفاض الطلب. وهذه العلاقة تطابق منطق المستهلك الذي يبحث دائماً عن الوصول إلى أكبر قيمة في المنفعة.

ولما كان الطلب على السلعة يتغير بتغير السعر فإن حدة هذا التغير تختلف باختلاف السلع. فهناك سلع ينخفض طلبها قليلاً ولو كان ارتفاع سعرها كبيراً. وقد أشار الاقتصاديون إلى العلاقة بين تغير السعر من جهة وتغيّر الطلب من جهة أخرى بالمرونة أي مرونة الطلب إزاء السعر وتمثل «قابلية جواب» الطلب على تقلبات السعر وتساوي من الناحية الرياضية معدل نسبة تغير الطلب

Δط/ ط إلى نسبة تغير السعر Δس/ س ويلاحظ أن قيمة مرونة الطلب إزاء السعر تكون سالبة في غالب الأحيان وهذا شيء طبيعي لأن تغيّر السعر وتغيّر الطلب يتجهان اتجاهين متعاكسين. ولكن الاقتصاديين اعتادوا عدم الاهتمام بعلاقة المرونة، فهم لا يأخذون بالحسبان إلا القيمة المجردة للمرونة، فإذا انخفض السعر بنسبة 1٪ وتزايد الطلب بنسبة 1٪ تكون مرونة الطلب تساوي الواحد. وتعد مرونة الطلب إزاء السعر من المقاييس الأساسية في تحديد برامج الإنتاج.

الطلب والدخل: إن العلاقة بين الطلب والدخل هي علاقة طردية لأن الطلب يرتفع دائماً كلما ارتفع الدخل مع استثناء الطلب على السلع الغذائية (قانون انجل).

أما فيما يتصل بمرونة الطلب إزاء الدخل، فتكون موجبة إلا في حالات استثنائية، وتستعمل المرونة مقياساً لمدى ضرورة المواد للمستهلك. وتشير الأبحاث الحديثة إلى أن مرونة الطلب في ضوء الدخل تزيد على الواحد فيما يتصل بالمواد والسلع غير الضرورية. وتختلف أيضاً قيمتها باختلاف مستوى المعيشة: فمرونة طلب المواد الغذائية في ضوء الدخل تكون منخفضة في البلدان المتقدمة ومرتفعة في البلدان المتخلفة. ومن هنا تبرز أهمية العلاقة الوثيقة بين الطلب من جهة والسعر والدخل من جهة أخرى، وأهمية الدور الذي يقوم به الطلب في تحديد الأسعار إضافة إلى دور العرض.

العرض والسعر: العرض هو العنصر الثاني المؤثر في عملية تحديد الأسعار، وهو يتعلق باختيار المنتج. والعرض فيما يتصل بسلعة ما هو المقدار الذي يمكن بيعه منها في

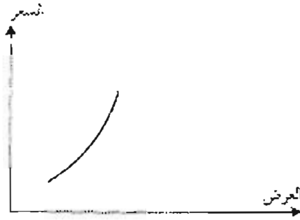
السوق بسعر معين. ويتحدد العرض بتأثير عاملين: أحدهما داخلي يتعلق بسير العمل في المؤسسة وهو عامل التكاليف [ر. التكاليف (نظرية ـ)]. والثاني خارجي يتحدد في السوق وهو عامل السعر.

تكاليف الإنتاج: تتكون من مجموع النفقات التي ينفقها المنتج في أثناء قيامه بعملية الإنتاج وهناك تكاليف ثابتة وأخرى متغيرة، فالأولى إجبارية لا ترتبط بكمية الإنتاج مثل نفقات التأمين والبناء والتجهيز والخدمات الإدارية والعادية وغيرها، والثانية تتزايد بتزايد الإنتاج مثل نفقات الأجور والمواد الأولية والطاقة، ويمكن أيضاً تقسيم التكاليف إلى كلية ومتوسطة وحدية.

التكاليف الكلية = التكاليف الثابتة + التكاليف المتغيرة.

$$\text{التكاليف المتوسطة} = \frac{\text{مجموع التكاليف}}{\text{عدد الوحدات المنتجة}}$$

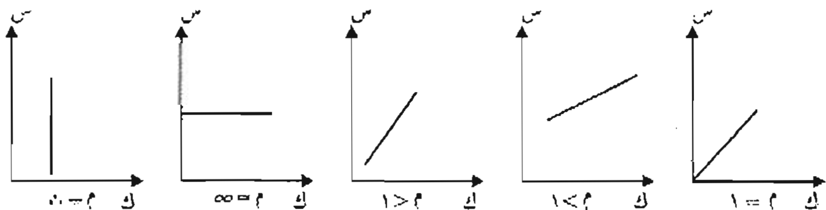
والتكاليف الحدية هي النفقات الإضافية اللازمة لإنتاج وحدة إضافية، وهي بطبيعة الحال لا تشتمل إلا على التكاليف المتغيرة لأنها هي التي تتزايد عند ارتفاع الإنتاج وتؤثر في الكمية المعروضة من السلعة.



العرض والسعر: هناك علاقة طردية بين السعر والعرض، بمعنى أن حركة العرض تأخذ اتجاه حركة السعر نفسه فإذا ما ارتفع السعر ارتفع العرض.

وهناك مرونة العرض إزاء السعر، وهي مرونة موجبة دائماً وتبين مدى استجابة العرض لتقلبات الأسعار، ولها أيضاً، كما لمرونة الطلب، خمس حالات: العرض المرن (م<1) والعرض غير المرن (م >1) والمرونة الثابتة (م=1) والعرض المرن إطلاقاً (م=)، العرض غير المرن مطلقاً (م=0).

فمرونة العرض إزاء السعر، تبين مدى قدرة المنتجين على التكيف مع تغيرات السعر.

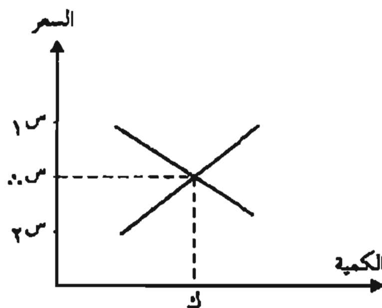


إن معرفة تأثير العرض والطلب في السعر، تكشف مدى تأثير هذين العاملين في مختلف الأسواق، فالعارض المحتكر للسوق لا يتخذ المواقف نفسها التي يتخذها العارض المنافس أو المزاحم، لذلك يجب التفريق بين أنواع الأسواق وإظهار تأثير كل نوع منها في تحديد السعر.

الأسعار بين المنافسة والاحتكار:

ميز الاقتصاديون بين وضعين للأسواق: وضع المنافسة التامة ووضع الاحتكار التام.

المنافسة التامة: حدد الاقتصاديون وضع المنافسة التامة بوجود خمسة شروط أساسية هي: التكافؤ في السوق وعلنية السوق وحرية الدخول إلى السوق وتجانس المنتجات وحرية انتقال عوامل الإنتاج. وتضمن هذه الشروط وضع المنافسة التامة وتكون النتيجة الأساسية لذلك أن السعر في السوق يتأثر بأي مؤسسة من المؤسسات الموجودة ولكنه يتحدد انطلاقاً من المفعول الجماعي لتصرفات كل المؤسسات. فطلب سلعة معينة في السوق يساوي مجموع طلبات المشترين لها، وعرض سلعة معينة في السوق يساوي أيضاً مجموع عروض البائعين لها، وبذلك يكون تقاطع منحنى الطلب الإجمالي بمنحنى العرض الإجمالي من سلعة ما محدداً لسعر المادة والحجم المبادل منها:



وهذا السعر هو الوحيد في السوق وهو سعر التوازن الذي يتعادل فيه الطلب والعرض ويبقى على المؤسسات أن تتكيف مع هذا السعر الذي يتحدد في السوق وليس العكس.

الاحتكار التام: يتمثل هذا الوضع في وجود عارض واحد لسلعة معينة تجاه مجموعة من الطالبين، ويتكيف هذا العارض بتحديد السعر الذي يشاء ولكن ضمن حدود إمكان التعويض عن السلعة وأخذ القوة الشرائية للمستهلكين بالحسبان. فالعارض المحتكر قادر على تحديد السعر الذي يريده، لكنه لا يستطيع تحديد طلب المستهلكين على سلعته. فهؤلاء هم الذين يكيفون الطلب بمقدار السعر المحدد وفقاً لقدرتهم الشرائية ولمرونة طلب السلعة في ضوء السعر. وقد يحدد المحتكر كمية العرض من سلعته ولكنه سيترك في هذه الحالة للمستهلكين تحديد السعر الذي يطابق قيمة الطلب.

وهناك نوع آخر من الاحتكار التام هو احتكار المشتري ومثال ذلك أن تقوم شركة حكومية وحدها، في دولة ما، بشراء أنواع معينة من الخضار والفواكه من الفلاحين.

وعند تحديد السعر في وضع الاحتكار التام يأخذ المنتج بالحسبان أربعة متغيرات هي: التكلفة المتوسطة والتكلفة الحدية والدخل المتوسط والزيادة المتوقعة في الدخل. ويتحدد السعر بموجبها في النقطة التي تطابق الإنتاج على منحنى الطلب أو الدخل المتوسط.

ويبدو من هذا التلخيص للنظرية التقليدية للأسعار أنها نظرية لا تنسجم مع واقع الأسواق الحديثة، فلا المنافسة التامة ولا الاحتكار التام يعبران عن الحالات التي يمر بها هذا العصر.

وانطلاقاً من ذلك سعى الاقتصاديون المعاصرون إلى وضع نظريات جديدة للأسعار تنسجم مع واقع الأسواق المعاصرة المركبة من وحدات كبيرة الحجم، وتعدد القوانين،

وهيمنة الدعاية على الاختيارات، وتنوع أشكال الإنتاج، مع هذا فإن هذه الأسواق لم تفقد مكونات المنافسة بين المنتجين.

المنافسة الاحتكارية: وهي مزيج من المنافسة التامة والاحتكار التام، يحاول المنتجون عن طريقها الضغط على المستهلك وكبح تحوله عن منتجاتهم إلى منتجات غيرهم، مستخدمين في سبيل ذلك وسائل كثيرة منها اختراع أنواع جديدة من السلع، أو تغيير أسلوب عرضها، وكذلك وسائل الدعاية والترغيب، فللدعاية أثر كبير في تغيير أوضاع الأسواق، وتأثير في شروط تحديد الأسعار.

احتكار القلة: يتمثل هذا النوع من الاحتكار في وجود عدد قليل من المنتجين في السوق، ويمكن أن يعد أقصى حد لاحتكار القلة وجود بائعَيْن في السوق يتقاسمان طلب المشترين، وذلك هو وضع الاحتكار الثنائي، وإن محددات احتكار القلة هي محددات الاحتكار الثنائي نفسه إذ يؤثر كل منتج في اختيارات المنتج الآخر. وتتخذ العلاقة غالباً بين المنتجين أحد السبيلين التاليين:

أولهما الصراع المستمر بين الوحدات المتنافسة المتمثل في إقبال كل وحدة على تخفيض السعر، ويؤدي هذا الصراع إلى زوال الضعفاء وبقاء المنتج الأقوى اقتصادياً، وثانيهما التعايش بين المنتجين والاتفاق فيما بينهم حول الاختيارات. وربما أخذ هذا التعايش صيغة اتفاقات بين المؤسسات تؤدي إلى ظهور «الكارتلات» أو صيغة اتفاق ضمني، تنقاد بموجبه المؤسسات الأضعف إلى المؤسسات الأقوى. وفي كلتا الحالتين يتحدد السعر في السوق الاحتكارية بحسب معطيات المؤسسات الأقوى.

الاحتكار المزدوج: ويقصد به وجود بائع واحد ومشتر واحد، وهنا يحاول كل من العارض والطالب فرض شروطه على الآخر. فالأول يريد أن يبيع بأعلى سعر ممكن، والثاني يريد أن يشتري بأقل سعر ممكن، وفي النتيجة يحسم الصراع لمصلحة أحدهما تحت تأثير عدة عوامل أهمها:

- القوة الاقتصادية لكل من الطرفين، وتتجلى هذه القوة في المركز المالي، وحجم رأس المال، ونوعية التجهيزات، ومدى أهمية المخزونات الاحتياطية.
- الصراع النفسي بين الطرفين وقدرة كل منهما على تسهيل أعماله والقدرة على استغلال الفرص المتاحة.

إن تحديد الأسعار اليوم لايتعلق فقط بمجرد وجود عاملي العرض والطلب بقدر مايتعلق أيضاً باستراتيجية الأسعار، أي بالسياسة السعرية التي تنتهجها الشركات أو الدولة.

ويُعد تدخل الدولة من العوامل الأساسية لتحديد الأسعار في الاقتصاد الحديث. فالأسعار اليوم تخضع، إضافة إلى العوامل التي ذكرت، لاستراتيجية القوى الاجتماعية والاقتصادية التي تكون الدولة إحدى دعائمها الأساسية.

ويختلف تدخل الدولة باختلاف النظم الاقتصادية، أي إن معالم هذا التدخل وشروطه وبواعثه لا تأخذ الشكل نفسه في النظام الاقتصادي الحر (الرأسمالي) والنظام الاقتصادي المخطط (الاشتراكي).

فالدولة في النظام الاقتصادي الحر لا تتدخل إلا في تحديد أسعار المواد والسلع الزراعية الأساسية وفي تحديد أسعار المواد والخدمات المنتجة من قطاع الدولة (القطاع العام)، وفي مراقبة الأسعار وتوجيهها بصورة عامة، مستخدمة بعض المؤثرات في العرض والطلب على حد سواء. وتقوم الدولة بالتأثير في عامل العرض عن طريق سياسة التخزين وسياسة التجارة الخارجية وسياسة القروض وسياسة الضرائب وسياسة اليد العاملة. وتقوم بالتأثير في عامل الطلب عن طريق سياسة المداخيل وسياسة الاستهلاك.

السياسة السعرية:

السياسة السعرية في جوهرها هي الإجراءات والتدابير التي تتخذها الدولة في مجال الأسعار بهدف حل بعض المسائل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للمرحلة المعنية من التطور الاقتصادي والاجتماعي. وعن طريق السياسة السعرية تقوم الدولة بالتأثير في الفروق الطبقية والاجتماعية بين مختلف فئات السكان وفي مسارات التنمية الزراعية والتنمية الصناعية، وفي نسب توزيع الدخل القومي، وفي علاقة السعر بالقيمة بحسب متطلبات المرحلة الراهنة من التطور الاقتصادي. كذلك تقوم الدولة، عن طريق السياسة السعرية، بإعداد نظام الأسعار المناسب، ووضع أساليب تحديد القيمة والحد من انحراف الأسعار عن القيم، وتوجيه عملية التداول النقدي في المجتمع، وتنظيم إجراءات المستوى المعيشي للسكان عن طريق تخفيض الأسعار أو رفع الأجور، والتأثير في الطلب عن طريق توجيهه لبعض السلع أو كبحه عن بعضها الآخر بحسب متطلبات السياسة الاقتصادية للدولة، والتأثير في البنى والهياكل الإنتاجية، إذ تشجع الدولة بعض فروع الإنتاج وتعوّق بعضها الآخر.

الأسعار في النظام الاقتصادي المخطط: ليس للسعر في النظم الاشتراكية الأثر نفسه الموجود في النظم الرأسمالية فلا يقوم مقام الحكم في الخيارات الاقتصادية بل على عكس ذلك ينتج السعر عن القرارات الأساسية للتخطيط الناجمة عن النهج العام للدولة الاشتراكية: فالسعر ليس هنا سعراً لسوق حرة لسببين: أولهما أن المنتج لا يقصد الوصول إلى أكبر قدر من الأرباح، والثاني أن المستهلك لا يؤثر في السوق عن طريق الطلب، لذا لا يكون السعر مرشداً لمستوى ندرة السلعة. ولكن هذا لا يعني أن السعر يفقد وظائفه لأن الدولة تأخذ بالحسبان العنصر التقني للسعر وهو عنصر التكاليف. فالتخطيط المركزي يحدد، من جهة، مقادير الإنتاج لكل السلع ويحدد، من جهة ثانية، مقادير السلع الموزعة على الوحدات الاقتصادية بقصد استهلاكها أو استثمارها.

ولما كانت النقود مقياساً لقيمة المبادلة وكانت الأسعار تعبيراً عن القيمة أصبح من الطبيعي على الدولة أن تحدد الأسعار. فالأسعار التي تحددها الدولة تأخذ بالحساب هدفين أساسيين هما: بلوغ أكبر حد ممكن للإنتاج في القطاعات ذات الأولوية، وبلوغ أكبر حد ممكن لإشباع حاجات السكان المتزايدة.

وهكذا يحل الأسلوب التخطيطي الإرادي للأسعار محل الأسلوب الآلي العفوي الساري في اقتصاد السوق.

فالأسعار المخططة تساعد في قياس حجم أعمال كل مؤسسة، ونمو الاستهلاك وإنتاجية العمل، والريعية ومؤشرات أخرى كثيرة تتضمنها الخطة الاقتصادية. والصفة الرئيسة المهمة للأسعار هي كونها تقوم بتسهيل وظيفة التبادل المتكافئ.

وتساعد الأسعار الأجهزة التخطيطية في وضع النسب الصحيحة بين كل من الإنتاج والتبادل، كما تساعد في تحديد العلاقات بين قطاعات الاقتصاد الوطني وفروعه والنسب بين الادخار والاستهلاك والاستثمار. وبمستوى أسعار السلع المستهلكة من قبل السكان تتعلق الأجور الحقيقية للعمال والقدرة الشرائية للسكان والمستوى المعيشي العام لكل فئات السكان على مختلف مستوياتها.

الإنتاج السلعي والسعر: يتم توزيع الإنتاج المادي في المجتمع الاشتراكي لا عن طريق التوزيع العيني المباشر للأشياء، بل بمساعدة بعض الأدوات كالأسعار، والأجور، والتجارة، والنقود وغيرها من الأدوات الاقتصادية. ويتطابق هذا الشكل من التوزيع مع مستوى تطور الإنتاج المادي، ودرجة تطور القوى المنتجة في المجتمع. ومن هنا تنبع ضرورة التقويم النقدي لكمية العمل المتضمنة في إنتاج مختلف السلع، ويتم هذا كله بفضل السعر بوصفه أداة قياس ومقارنة فعالة.

القيمة والسعر في الاقتصاد المخطط: إن ظهور قانون القيمة في الاقتصاد المخطط يأخذ عدة أشكال، منها:

أن النشاط الاقتصادي لا يظهر فقط بصورة مادية وعينية، بل بصورة نقدية أيضاً، وأن نتائج النشاط الاقتصادي يعبر عنها بصورة نقدية (السعر) وكذلك الأجور، وأن تبادل البضائع يعتمد أساساً على محتوى قانون القيمة (التكافؤ في التبادل)، وعند تعدد المنتجين، يتم تحديد أسعار البضائع على أساس القيمة الاجتماعية، وأن تنظيم الإنتاج وإدارته تتمان أيضاً بتأثير قانون القيمة. ومنها كذلك أن مراقبة تنفيذ الخطط والبرامج الإنتاجية تتم بالاعتماد على مؤشرات ونسب اقتصادية مبنية على النقد والقيمة، وأن توزيع الاستثمارات بين مختلف القطاعات الاقتصادية (الإنتاجية والخدمية) يتم أيضاً على أساس النقد والقيمة وغيرها من المصادر التي يرسمها قانون القيمة في الاقتصاد الاشتراكي.

ثم إن الأسعار تحسب على أساس إضافة هامش ربح على تكلفة إنتاج السلعة أو على التكلفة الحدية ويحسب هامش الربح نسبةً مئوية من الأجور أو من مجمل التكاليف أو من الأرصدة الأساسية والدائرة.

وعلى هذه الأسس تتحدد أسعار الجملة وأسعار المفرق للمنتجات الصناعية والزراعية والخدمات وغيرها مع مراعاة توجيهات الدولة في تخفيض أسعار بعض السلع ورفع أسعار بعضها الآخر لأغراض سياسية أو اجتماعية.

وفي المدة الأخيرة بدأت البلدان التي كانت تتبنى النظم الاشتراكية تهتّم اهتماماً كبيراً بالاستقلال النسبي للمؤسسة وبإيجاد جو من المنافسة النسبية بين المؤسسات، مما قد يؤدي إلى تخفيض التكاليف وتغيير نوعية الإنتاج، كي يستجيب العرض لبعض رغبات السكان الذاتية التي يفرضها ارتفاع دخلهم كما يستجيب لمتطلبات الانفتاح على الخارج. وللسعر في هذا الاتجاه أثر إيجابي، ويكون بجانب التخطيط أداة توجيه للتنمية الاقتصادية. كما أن هذا الاتجاه سوف يؤدي إلى زيادة مردودات المؤسسات الاقتصادية.

الأرقام القياسية في تحديد مستوى الأسعار:

الرقم القياسي هو حاصل ضرب معدل قيمتين لشيء معين في زمنين مختلفتين في 100، فإذا كانت قيمة سلعة معينة في مدة الأساس هي س5 وأصبحت هذه القيمة في مدة الحساب س1، فيمكن حساب الرقم القياسي للسلعة، في وقت الحساب س1 كما يلي:

$$\text{د} = 100\text{Ч} \ \frac{\text{س}1}{\text{س}5} \ \frac{\text{س}5-\text{س}1}{\text{س}1}$$

فمثلاً: كان سعر اللحم في شهر أيار 50 ل.س للكيلو الواحد وارتفع السعر في شهر تموز إلى 60 ل.س فتكون قيمة كيلو اللحم قد ارتفعت 10 ل.س. ولكن الأفضل أن تحسب القيمة النسبية للارتفاع على النحو التالي:

$$\frac{(60-50)\text{Ч}100}{50} = \frac{10\text{Ч}100}{50} = 20\%$$

أي إن نسبة الرقم القياسي لسعر اللحم في شهر تموز لسعر اللحم في أيار يساوي 20٪.

إذن فإن وضع أرقام قياسية لأسعار سلعة معينة يتطلب أولاً تحديد سعر السلعة في مدة الأساس الذي تحسب في ضوئه تقلبات السعر في مدد مختلفة.

ويساوي الرقم القياسي لمجموعة من المواد المتوسط الحسابي المرجح لمجموع الأرقام القياسية لهذه المواد.



أسلوب الإنتاج الآسيوي

أسلوب الإنتاج الآسيوي Asiatic production system مصطلح حديث نسبياً ظهر في أواسط القرن التاسع عشر ويقصد به نمط الإنتاج الذي كان شائعاً في الحضارات الإنسانية الأولى التي عرفها الشرق القديم، وأعقب أسلوب المشاعية البدائية الذي عرفته البلدان الآسيوية والمشرقية عامة، وأساسه مشاعات ريفية يملكها حاكم واحد مستبد تجمع بين الزراعة والصناعة اليدوية وتعتمد على الاكتفاء الذاتي وتخصيص الناس بقطع من الأرض. وتتوضع المشاعات عامة حول المرافق المائية الكبيرة وتخضع لإدارة واحدة عليا (الملك أو الزعيم أو الدولة) التي يعود إليها فائض الإنتاج ريعاً عقارياً، وتتولى هذه الإدارة في المقابل النهوض بالأشغال الكبرى الضرورية من صرف وري وطرق مواصلات وغيرها، والدفاع عن الجماعات التي تعيش فيها وتوفير الأمن لها، وحماية طرق التجارة التي تتحكم بها الفئة الحاكمة حصراً.

إن بعض ملامح أسلوب الإنتاج الآسيوي ـ الشرقي ملحوظة في مناطق غير آسيوية أو شرقية كالمكسيك وبيرو وروسية الموسكوفية مثلاً، وهو هنا ينفرد بخصائص تميزه من المشاعة البدائية التي تقوم على الملكية الجماعية للأرض ووسائل الإنتاج الأخرى، إذ يقوم الإنتاج هنا على ملكية الوحدة العليا، ويُميز من العبودية والإقطاع اللذين يخلوان من الملكية الخاصة.

خصائص أسلوب الإنتاج الآسيوي:

يقوم أسلوب الإنتاج الآسيوي على نظام للري يتفق مع وجود المشاعات القروية والاستبداد، ومع نوع معين من الركود. وهو نظام للري تحدده العوامل المناخية والطبيعية، وبموجب ذلك تتوضع الجماعات حول المرفق المائي الكبير وتنتشر أعمالها في أقاليم واسعة. أما وسمه بالاستبداد، فمرده أن مركزية نظام الري وملحقاته تجعل الزراعة والفاعليات الأخرى متوقفة على قيام حكومة مركزية قوية تُحتم تمركز ملكية الأرض

ووسائل الإنتاج في يد حاكم مستبد، واستبداده شرط ضروري لدوام الأسلوب وصموده أمام العوامل الأخرى، وحصوله على فائض الإنتاج شرط آخر ضروري للقيام بالأشغال العامة والدفاع وحماية طرق المواصلات الداخلية والخارجية.

يعتمد أسلوب الإنتاج الآسيوي على المشاعات القروية، فطبيعة العمل تستدعي إنشاء هذه المشاعات التي تعتمد على حيازة الفلاحين المتساوين على أساس العمل من دون ملكية خاصة، كما تقتضي قيام فاعلية زراعية وحرفية تنشد الاكتفاء الذاتي وإفراز الفائض، مما يحد من التجارة الداخلية ويجعل التجارة الخارجية بيد الفئة الحاكمة. ومن هنا كان لا بد من ملاحظة «المظهر الطبقي» الذي يتجلى أكثر فأكثر نتيجة للتطور. ثم إنه من أجل التجارة الخارجية تنشأ محطات معزولة عن وسط الإنتاج تتطور إلى مدن تتسع فاعلياتها فتفرز العناصر الحضارية. كما يغلب الركود على هذا الأسلوب لأن خضوع القوى المنتجة للعوامل المناخية والطبيعية وما يؤدي إليه من مستلزمات يحتم انصهار الفرد (الفلاح) في الجماعة ويمنعه من التحول إلى كائن مستقل عنها، أي إنه يمنع قيام الصراع الطبقي للاستيلاء على فائض الإنتاج. لهذا تتم إعادة إنتاج «علاقات الإنتاج» نفسها، وهنا يكمن سر «ركود» المجتمعات الآسيوية.

لكن هذا الركود الذي يتحدد بانصهار الفرد (الأدنى) في الجماعة لا يستمر إلى الأبد، ونظراً للتركيبة الطبقية في الأسلوب الآسيوي نفسه فإن الأقوياء (في الطبقة العليا) ينزعون في مراحل التطور اللاحقة إلى وضع اليد مباشرة على الأرض ووسائل الإنتاج الأخرى، وإلى تقاسمها فيما بينهم، جاعلين الفلاحين أقناناً. وهذا هو أحد أسرار ضعف العوامل الداخلية ودعوة العامل الخارجي للتدخل.

ومن هنا جاء اختلاط هذا الأسلوب بغيره من أساليب الإنتاج (الإقطاعي خاصة) ولعل الهند هي التي عرفت «ديمومة» أسلوب الإنتاج الآسيوي حتى سيطر عليها الاستعمار (كما يرى ماركس وإنغلز).

التطور التاريخي لمقولة أسلوب الإنتاج الآسيوي

ظهرت مقولة أسلوب الإنتاج الآسيوي عند ماركس عام 1839 وذلك في المسودات التمهيدية لكتاب «رأس المال» نشرت أول مرة باسم «أسس في نقد الاقتصاد السياسي»، وقد ورد ذكر التشكيلات الاجتماعية الآسيوية بالاعتماد بوجه خاص على الهند. وتلا ذلك تبلور الفكرة في مراسلات ماركس ـ إنغلز المتبادلة عام 1853 حول الهند والمنطقة العربية وغيرهما من بلاد الشرق. جاءت أول إشارة إلى أسلوب الإنتاج الآسيوي عند ماركس في قوله: «... في الخطوط الكبرى، يمكن اعتبار أساليب الإنتاج الآسيوي والقديم والإقطاعي والبورجوازي الحديث مراحل متنامية للتشكل الاجتماعي الاقتصادي».

كان مفتاح فهم المجتمعات الشرقية عند ماركس وإنغلز هذا الأسلوب الآسيوي ـ الشرقي الذي دخلت به البشرية حضارات الأنهار الكبرى، ولم يكن قد اتضح لهما وجود المشاعة البدائية مرحلة أساسية سابقة للتطور البشري. وفي المرحلة التالية لنشر مورغان كتاب «المجتمع القديم» (1877) الذي أوضح فيه معالم تلك المرحلة، انجلى أسلوب الإنتاج الآسيوي لهما شكلاً متقدماً تحولت إليه المشاعة البدائية في الشرق تحت ضغط بيئة جغرافية «ذات خصائص محددة» أثرت في قوى الإنتاج. ومع أن إنغلز استبعد المقولة من كتابه «أصل الأسرة...» (1884) ومال في كتاباته إلى التركيز على الخط النموذجي للتطور الذي عرفته المجتمعات الأوربية في انتقالها من المشاعة إلى العبودية فالإقطاع فالرأسمالية، فإنه استبقاه فيما يخص تطور المجتمعات الآسيوية، كما ظهر أسلوب الإنتاج الآسيوي في كتابي ماركس الثاني والثالث من «رأس المال» (1885- 1894) اللذين أشرف إنغلز على نشرهما.

إن نظام الري حول الأنهار الكبرى كان معروفاً في ظل استبداد الحكام في مصر والهند والصين وغيرها، وقد أشير إلى ذلك لدى الكثير من المؤلفين كابن خلدون

والمقريزي وغيرهما... لكن مقولة أسلوب الإنتاج الآسيوي تنسب إلى ماركس وإنغلز، وذلك تأكيداً «للخصوصية الآسيوية» التي ضمت خصائص هذا الأسلوب إذ إن هذه «الخصوصية» نفسها تخرج تطور أكثر المجتمعات الآسيوية عن خط التطور النموذجي المشار إليه أعلاه.

ومع أن مفهوم أسلوب الإنتاج الآسيوي قد ظل شائعاً في الفكر الماركسي في العشرينات، فقد أدى الاهتمام بما سيجري في الغرب (نتيجة التجربة السوفييتية) إلى عدم الاهتمام كثيراً بما كان يجري في الشرق القديم. وقاد ذلك الكثيرين إلى الانخراط في تأييد نظرية الخط الواحد في التطور، لا في الغرب فقط بل في الشرق، حتى في الهند والمنطقة العربية. وقد وضع الكومنترن [الأممية الشيوعية] 1928 المقولة ضمن حاصرتين، كما جرت في مناظرتي تفليس ولينينغراد (1930-1931) محاولة دفن الأسلوب الآسيوي نهائياً، حين تجاهله ستالين وتروتسكي معاً في حديثهما عن المجتمع الصيني. ثم جاء كتاب ستالين «المادية التاريخية» (1938) ليثبت خط المراحل الخمس وكأنه تأكيد للمادية التاريخية وجدليتها الحتمية. ومنذ ذلك التاريخ وقف خط المراحل الخمس حداً فاصلاً بين أنصار الأسلوب الآسيوي وخصومه في الصف الماركسي. وزاد الموقف من الأسلوب الآسيوي معاداة للماركسية ومقولاتها، ومن جهة أخرى فإن طرح الأشكال الجديدة لأسلوب الإنتاج التي طرأت نتيجة تحرر الشعوب من الاستعمار في آسيا وإفريقية وأمريكة اللاتينية أعاد طرح المقولات الماركسية بشدة بعد الحرب العالمية الثانية، وكان لابد من معرفة كنه أسلوب الإنتاج الذي سبق الأسلوب الذي قاد إليه الاستعمار، وخاصة أن نظرية المراحل الخمس لم تكن قادرة على احتواء ذلك وتفسيره. وقد قوي موقف خصوم الأسلوب الآسيوي بإخراج الصين من إطاره على يد ماوتسي تونغ الذي أعلن في كتاب «الثورة الصينية» (1939) أن الصين كانت مجتمعاً إقطاعياً ثلاثة آلاف عام بعد مجتمع

عبودية استمر ألف عام (وكان العالم سافاروف قد أشار منذ عشرينات القرن العشرين إلى هذه الصين الإقطاعية التي ظهر فيها الرق لاحقاً ونشأ في حضن الإقطاع).

ويمكن القول إن التضارب في الآراء حول أسلوب الإنتاج الآسيوي شغل النظر عن حقيقة التطور الذي عرفته المجتمعات الشرقية. ولاشك أن هذه المجتمعات لم تسلك الطريق النموذجي في تطورها لا في تاريخها القديم ولا في تاريخها اللاحق والحديث، ولم يبق أمام راغبي التبسيط إلا أن يقروا واحداً من أمرين: إما أن هذه المجتمعات لم تعرف الأسلوب الآسيوي وعرفت سواه كالأسلوب الإقطاعي (بعد الرقِّ)، كما في الصين، وإما أنها عرفته ولم تعرف سواه حتى وقوعها فريسة للاستعمار، كما في الهند. وما تزال المشكلة قائمة فيما يتصل بالمنطقة العربية في الماضي البعيد والقريب أيضاً.

موقع أسلوب الإنتاج الآسيوي بين التشكيلات الاقتصادية الاجتماعية:

إن هذا الأسلوب الذي لا يندرج في الخط النموذجي لتطور المجتمعات الأوربية هو ذو موضوعية تعبر عن خصوصية المجتمعات الشرقية وعن ركودها النسبي، وبذلك يختلف عن كل أنماط الإنتاج الأخرى. فكيف يمكن أن يكون مع ذلك مرحلة من مراحل التطور أو التدرج في تطور التشكل الاجتماعي الاقتصادي كما قد يفهم من مقولات ماركس؟ والجواب عن ذلك هو أن أسلوب الإنتاج الآسيوي قابل للانفتاح، فركوده رهن باجتماع العوامل الداخلية حول الخصوصية الآسيوية، وبعدم وجود عوامل خارجية مرجحة. إن كون أسلوب الإنتاج الآسيوي قابلاً للنزوع إلى أسلوب الإنتاج الإقطاعي من الأعلى (الطبقة الحاكمة) لا من الأدنى (الفلاحين) جعله يتعرض لكل الاحتمالات.

أسلوب الإنتاج الآسيوي والمادية التاريخية

تقول المادية التاريخية إن درجة تطور القوى المنتجة تحدد طبيعة علاقات الإنتاج المناسبة في جدلية الانتقال البشري من أسلوب إنتاج إلى أسلوب إنتاج آخر. فالقوى المنتجة في أسلوب الإنتاج الآسيوي، تخضع لعوامل أساسية هي مناخية وطبيعية. ومن هنا كان «النموذج الآسيوي» أكثر ثباتاً وعناداً، فاتسم بهذا الركود النسبي الذي يشار إليه. لكن هل يعني هذا النوع من الركود أن المادية التاريخية هي شأن من شؤون أنماط الإنتاج الخمسة التي عرفت تسلسلها المجتمعات الأوربية فقط، وأن لا علاقة بين المادية التاريخية وأسلوب الإنتاج الآسيوي، فيسقط هذا الأخير ويتم إهماله؟ هذا ما يراه منظرو التطور النموذجي. لكن المادية التاريخية ليست، ولا يمكن أن تكون، وقفاً على المراحل الخمس. كما أنها بوصفها أداة علمية تبقى غير كافية لتفسير كل ما جرى في التاريخ.

لهذا فإن «نظرية العامل الخارجي» التي تتجاهلها جماعة ربط المادية التاريخية بالمراحل الخمس تستحق أن يضاف إليها بعدٌ آخر للتناقضات الداخلية التي تطرأ على عناصر التشكيلات الاقتصادية الاجتماعية داخل أسلوب الإنتاج فيها، لأن العامل الخارجي عندما يتدخل يمكن أن يخمد أو يكبت هذه التناقضات أو ينضجها.



الأسواق المالية

السوق هي المكان أو أسلوب الاتصال، أو الإجراءات المتداخلة، مما يجمع بين البائع والشاري، لإنجاز تبادل تجاري معين ينطوي على تقابل في المصالح بينهما، ولكل سوق من الأسواق أعراف وتقاليد تنظم العمل فيها. وتتمتع الأسواق، التي هي أكثر تطوراً وأهمية، بأنظمة خاصة بها وبقواعد وآلية عمل معينة تضبط أداءها وتحفظ الحقوق الخاصة والعامة المتعلقة بنشاطها.

أنواع الأسواق المالية:

الأسواق المالية les bourses ليست سوقاً واحدة متجانسة، بل هي أسواق متمايزة كل واحدة منها متخصصة بنوع معين من أنواع المبادلات المالية، ولكل منها مؤسساتها الخاصة وإن كانت في بعض الأحيان متداخلة. وتعدّ المصارف التجارية، وشركات التأمين، والبيوتات المالية، وشركات الاستثمار والتوظيف، وجمهرة المتعاملين بالأسناد التجارية ومؤسسات البورصة وهيئات الوساطة من أهم مؤسسات «الأسواق المالية».

ومن «الأسواق المالية» المتخصصة «سوق النقد» money market وهي السوق المختصة بتداول وسائل الائتمان القصيرة الأجل وبآلية تدفقاتها، وهي تُعنى خاصة، بحركة رأس المال الدائر ولاسيما للمصالح الصغيرة، وبالقروض الشخصية، وبالكمبيالات والأوراق التجارية، وبالحوالات المقبولة من المصارف، وبأذون الخزانة وبأسناد الدولة قصيرة الأجل وما شابه ذلك. وتعدّ «سوق الخصم» discount market إحدى الفروع الثانوية «لسوق النقد»، وفيها يجري حسم، وإعادة حسم، الأوراق التجارية والأسناد الخاصة والعامة. ولما كانت هذه الأصول هي «شبه نقد» أي أنها أكثر أنواع رأس المال سيولة بعد النقود والودائع تحت الطلب، فإنها تُقتنى من قبل المصارف التجارية والأشخاص بوجه انتقائي كاحتياطات ثانوية. ويجري ذلك عادة وفق أسلوب مبرمج وتنوع مختار لضمان سلامة «محفظة الأوراق التجارية» port folio للجهات المقتنية

لها. كذلك فإن «سوق صرف العملات» foreign exchange market هي أيضاً من الفروع الثانوية لسوق النقد.

أما السوق الرئيسة الأخرى من الأسواق المالية فهي «سوق رأس المال» capital market. وهي التي تصدر عنها، وتُتداوَل فيها، القروض والتسهيلات الائتمانية متوسطة الأجل وطويلته، ولاسيما المتعلق منها بالاستثمار الاقتصادي وبمسائل التنمية الاقتصادية. وثمة سوق لرأس المال المحلي وسوق لرأس المال الأجنبي.

وإضافة إلى الأسواق المذكورة آنفاً، هناك ما يعرف «بسوق الأوراق المالية» أو البورصة stock exchange، فإذا كانت معظم عمليات «سوق النقد» و«سوق رأس المال» تنجز ضمن ردهات المصارف ومع مؤسسات مالية أو فيما بينها، فإن «سوق الأوراق المالية» ما هي إلا الحيز الجغرافي الضيق الذي يجتمع فيه السماسرة والصيارفة والوسطاء وممثلو البيوتات المالية بهدف إتمام عملية مبادلات الأوراق المالية المختلفة. فلأجل تخطي عامل الزمن وإيجاد وسيلة تمكن صاحب الأوراق المالية أو الأسهم من الاستفادة منها قبل حلول أجلها أو قبل موعد تصفية المشروع، ظهرت «سوق الأوراق المالية» لتسمح بالتداول المستمر لتلك الأوراق، وذلك وفق أسعار محددة تمليها اعتبارات العرض والطلب اليوميين على نحو علني وبأسلوب يضمن حقوق المتعاملين ويقضي على التداول غير المشروع ويسهل للمختصين تتبع الأداء.

ومع أن الأدوار التي تؤديها الأسواق المالية المختلفة هي أدوار مستمرة في طبيعتها وجوهرها، فإن مؤسسات كل سوق وأدواتها هي عرضة للتبدلات مع الزمن وفقاً لمستجدات التطور. وأمثلة ذلك كثيرة منها ما جرى عندما وثقت المصارف المركزية الأوربية تعاونها بعد قيام السوق الواحدة، وعندما برز سوق «اليورو دولار أو الدولار الأوربي» بعد الحرب العالمية الثانية، وعندما استنبطت «شهادات الإيداع لأجل»

certificate of deposit في مطلع الستينات، وأخيراً عند إدخال التقنيات الإلكترونية والمعلوماتية على أعمال السوق وغير ذلك.

الأصول التاريخية للأسواق المالية:

إذا كانت الأصول التاريخية للأسواق المالية تعود إلى عهود قديمة قدم التعامل بالائتمان، فإن تلك الأسواق تطورت مع تطور العمل المصرفي. وبمجيء المصارف التجارية، في القرن الثامن عشر، بدأت تبرز المعالم الأولى «للأسواق المالية» بشكلها الحالي.

أما «سوق الأوراق المالية»، ومع أن وسطاء التعامل بالأوراق المالية كانوا دائماً في الوسط التجاري وكان لهم أماكن تجمّع محددة تركزت أحياناً في المقاهي، فإن أول بورصة منظمة في العالم كانت تلك التي افتتحت في لندن عام 1802. ثم انتظمت بورصة نيويورك رسمياً عام 1817، وبعدها بورصة باريس وميلانو، وانتشرت مثيلاتها في معظم المراكز التجارية في الغرب. ثم امتدت إلى مختلف أركان المعمورة، فاشتهرت بورصات طوكيو وهونغ كونغ وسنغافورة. أما الدول العربية فيوجد فيها اليوم أسواق للأوراق المالية في معظم عواصمها، بيد أن أهمها هي أسواق بيروت والكويت والقاهرة، ويقوم «الاتحاد العربي لبورصات الأوراق المالية» و«صندوق النقد العربي» بتطويرها. وأخيراً، لا بد من الإشارة إلى أن ثورة التقانات الإلكترونية والاتصالات الدولية الفورية وحّدت إلى حد كبير بين الأسواق الكثيرة الأمر الذي بات يدفع بعضهم للاعتقاد بأنها أصبحت بمنزلة سوق عالمية واحدة.

آلية عمل الأسواق المالية والأزمات فيها:

إن لأسواق المال آلية عمل معينة ترتكز على معطيات العرض والطلب. بيد أن للعامل النفسي في أسواق المال دوراً أساسياً، فقد يخلق أزمة أو يحول دون أخرى. ففي أثناء الرواج الاقتصادي ترتفع أسعار الأسهم نتيجة تزايد الأرباح التي تحققها الشركات ويزداد الطلب على الاقتراض لتوسيع المصالح الاقتصادية مما يرفع معدلات الفوائد المصرفية. إلا أن ارتفاع ثقة المستثمرين وازدياد الحوافز أمام المدخرين وما تولده حالة

الرواج من معطيات اقتصادية جديدة ترفع هذه كلها المعدلات العامة للأسعار، وفي ذلك تكمن بذور الأزمات اللاحقة. فربح المستثمرين يصبح، إلى حد كبير، ربحاً وهمياً نتيجة للأوضاع التضخمية، والإقبال القوي للناس على الاستثمار والتوظيف يجعل الكثيرين منهم يتسرعون باقتناء أسهم وأوراق تجارية لشركات يجهلون أوضاعها الحقيقية. لذلك فإذا ما تعثرت بعض هذه الشركات، أو إذا تبدلت قناعات المستثمرين، لأسباب قد تكون أحياناً خاصة بهم، وطرأت تغيرات في معطيات العرض والطلب في السوق تبدأ الأسعار والأرباح بالانخفاض وتنعكس الحركة من صعود إلى هبوط. وغالباً ما يتأثر المستثمرون الهامشيون قبل غيرهم عند بدء الأزمات، إلا أن نطاق المتضررين يتسع مع مرور الوقت، ولاسيما عند تكاثر الأقاويل والإشاعات، وقد تعصف الأزمة إذا ما تسارعت وتائر حركة البيع ودب جنون الذعر. كذلك لا بد من الإشارة إلى الأزمات التي تحصل أحياناً نتيجة التلاعب أو الاختلاسات أو تواطؤ جهات مستغلة، ولاسيما في الحالات التي تكون فيها الأسواق غير منظمة تنظيماً كافياً أو تكون السلطات المالية قاصرة أو تكون رقابة الدولة ناقصة.

وقد شهدت أسواق المال في الدول الرأسمالية في القرنين الماضيين الكثير من الأزمات، إلا أن أعظمها كانت تلك التي بدأت في سوق نيويورك عام 1929 وأدت إلى كساد عم العالم كله. ومن الهزات المفاجئة أيضاً كانت تلك التي حصلت في بورصة نيويورك في 19 تشرين الأول 1987، يوم «الاثنين الأسود»، إذ هبطت أسعار السوق لأسهم الشركات بحدود 50 بالمئة. أما في الأسواق العربية، فإن أضخم أزمة كانت «أزمة سوق المناخ» التي حصلت في الكويت عام 1982، والتي دفعت الدولة للتدخل وشراء أسهم بقيمة 2.5 مليار دولار دفعة واحدة. ويلاحظ أنه بعد كل أزمة كانت السلطات في البلد المعني تجري إصلاحات وتدخل الأنظمة التي تكفل تجنب أزمات جديدة.



الاشتراكية

الاشتراكية socialism نظام اقتصادي اجتماعي يقوم على الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج الأساسية، من أجل تلبية حاجات المجتمع على الوجه الأمثل. والقاعدة الاقتصادية الأساسية في هذا النظام هي إلغاء التقسيم الطبقي في المجتمع وإلغاء استغلال الإنسان للإنسان، بهدف تحقيق العدل والمساواة بين أفراد المجتمع. وقد تعددت المذاهب والنظريات التي تناولت الفكر الاشتراكي، إلا أن النظرية الماركسية اللينينية وحدها هي التي نقلت هذا الفكر إلى الواقع وكانت الأساس الذي قامت عليه أنظمة اشتراكية سادت بلداناً عدة في القرن العشرين، ولذلك فإن البحث في أسس النظام الاشتراكي ومرتكزاته يعني في جوهره نظرة الماركسية ـ اللينينية إلى هذا الموضوع.

تتعارض الاشتراكية تعارضاً جذرياً مع الرأسمالية. لأن القضاء على الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج واستبدال الملكية الاجتماعية بها يؤدي إلى تغيير البنية الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للمجتمع. وبعد أن كان هدف الإنتاج في النظام الرأسمالي تحقيق الربح لمالكي وسائل الإنتاج باستغلال الطبقة العاملة والكادحين، يصبح هدف الإنتاج في النظام الاشتراكي تلبية حاجات أعضاء المجتمع المادية والروحية، ووضع حد للاستغلال. ويفرض هذا النظام واجب العمل على الجميع لأن «من لا يعمل لا يأكل». وبذلك يتحول المجتمع من مجتمع متناحر إلى مجتمع يوحد مصالح المنتجين والعاملين.

السمات العامة المميزة للنظام الاشتراكي:

الاشتراكية نظام متكامل اقتصادياً واجتماعياً وسياسياً، يهدف إلى تحقيق العدالة في المجتمع، وتوفير فرص العمل لأفراده من دون استغلال، ويقوم على الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج.

ففي المجال الاقتصادي لا يتحقق أسلوب الإنتاج الاشتراكي إلا عندما تصبح وسائل الإنتاج ملكاً للمجتمع بأسره أي ملكاً للدولة والتعاونيات، ويكون هدف الإنتاج

تلبية الحد الأقصى من حاجات أعضاء المجتمع المادية والروحية. ويكون العمل مفروضاً على الجميع ومتوافراً للقادرين عليه. ويتم الإنتاج في هذا النظام وفق خطط تضعها الدولة وتشرف على تنفيذها، ويتم توزيع الناتج وفقاً لقانون التوزيع الاشتراكي لكل بحسب حجم عمله ونوعيته.

وفي المجال الاجتماعي ينعدم في النظام الاشتراكي الصراع الطبقي في المجتمع وتزول بزوال هذا الصراع الخلافات بين الأمم والشعوب، ويغدو القانون الضابط لحياة المجتمع عناية الجميع بخير كل فرد وعناية كل فرد بخير الجميع. بيد أنه لا يمكن في مرحلة بناء الاشتراكية تحقيق المساواة الاجتماعية لأن العمل يظل مقسوماً إلى عمل ذهني وعمل جسدي، إلى عمل صناعي وعمل زراعي، وهذه الأحوال تتسبب في بقاء عدم التجانس في المجتمع على الصعيد الاجتماعي وبقاء بعض طبقات المجتمع، كالعمال والفلاحين، وفئات أخرى لا تؤلف طبقة خاصة كالمثقفين. ويؤدي ذلك إلى استمرار ظهور بعض التناقضات التي لا تحمل طابع التناحر، ويمكن حلها في إطار النظام الاشتراكي في عملية التطور المستمرة.

وأما في المجال السياسي فيفرض النظام الاشتراكي أن تكون السلطة السياسية في يد المنتجين والشغيلة وعلى رأسهم الطبقة العاملة، مع وجود حزب طليعي يقود الدولة والمجتمع. ويتم حل القضايا الاجتماعية الأساسية بمشاركة جماهيرية وديمقراطية واسعة توفرها المنظمات الشعبية. ويمكن استناداً إلى ما سبق تحديد السمات التي يوصف بها المجتمع الاشتراكي على النحو التالي:

ـ وجود قوى منتجة فاعلة، وعلم متطور، وثقافة طليعية، مع استمرار ارتفاع مستوى المعيشة في المجتمع، وتوافر الأحوال الملائمة لتطوير حياة الفرد من جميع النواحي.

ـ وجود علاقات إنتاج اشتراكية، تحقق التقارب بين جميع الطبقات والشرائح الاجتماعية المنتجة، وتحقق المساواة الفعلية بين جميع الأمم والشعوب وتدفعها إلى التعاون فيما بينها.

ـ وجود تنظيم رفيع المستوى وإخلاص ووعي سام لدى الشغيلة للقضايا الوطنية والأممية.

ـ سيادة القانون في المجتمع وبين الدول.

ـ توافر الديمقراطية الشعبية باشتراك الفئات المنتجة في إدارة دفة الدولة. والجمع بين حقوق المواطنين وحرياتهم الفعلية وبين واجباتهم ومسؤولياتهم أمام المجتمع.

وإن عدم توافر هذه السمات كلها أو بعضها يعرقل تطور المجتمع الاشتراكي بطبيعة الحال وقد يهدد بزواله أحياناً، والتجربة التاريخية تؤكد ذلك.

القانون الاقتصادي للنظام الاشتراكي

تسير الحياة الاقتصادية في أي مجتمع وفقاً لقوانين محددة، وليس بحسب رغبة الأفراد في المجتمع. ولقوانين الحياة الاقتصادية والنشاط الاقتصادي طابع موضوعي، يبدو جلياً في العلاقة بين الظواهر. وعليه فإن النظام الاقتصادي في المجتمع تحدده علاقات الإنتاج، أي العلاقات بين الناس في مجال إنتاج الخيرات المادية وتوزيعها وتبادلها واستهلاكها. أما أساس النظام الاقتصادي فهو شكل معين من أشكال ملكية وسائل الإنتاج يحدد العلاقات الاقتصادية المتبادلة بين الطبقات والفئات الاجتماعية. كذلك فإن النظام الاقتصادي يرتبط بمستوى التطور الاجتماعي، ويحدد التشكيلة الاجتماعية الاقتصادية التي توفر تفاعل مستوى الإنتاج مع البناء الفوقي السياسي والحقوقي. فالملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج تؤلف أساس الاشتراكية الاقتصادي. وأما القاعدة المادية والتقنية للاشتراكية فهي الصناعة الثقيلة والمتطورة، مع هيمنة العمل الآلي على جميع فروع الاقتصاد الوطني.

والاشتراكية بتبنيها الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج، تجمع الاقتصاد الوطني في وحدة متكاملة. ويغدو تطور الاقتصاد الوطني بمجمله في دائرة النشاط الواعي والهادف، شأنه شأن الإنتاج في إطار كل مؤسسة على حدة.

وفي المجتمع الاشتراكي يعي الناس القوانين الاقتصادية الموضوعية، ويملكون زمامها ويستخدمونها في ممارسة البناء الاقتصادي، لما فيه خير المجتمع بأسره.

يبرز القانون الاقتصادي الأساسي للاشتراكية خصائص أسلوب الإنتاج الاشتراكي التي تختلف اختلافاً جوهرياً عن الأشكال التاريخية لأساليب الإنتاج التي كانت قبل ظهور الاشتراكية. ولئن كان قانون الربح هو القانون الاقتصادي الأساسي للرأسمالية فإن الرفاه الشامل، وتحقيق مبدأ تلبية احتياجات الأفراد المتزايدة وإشباعها وتطوير شخصية الفرد تؤلف بمجموعها القانون الاقتصادي الأساسي للاشتراكية. وهذا يعني اندماجاً مباشراً بين المنتجين ووسائل الإنتاج، بحيث ينتفي وجود مجموعة من الأفراد تحتكر وسائل الإنتاج الأساسية، ويصبح للقوى المنتجة طبيعة اجتماعية يستفاد منها لزيادة إنتاجية العمل ورفع مستوى معيشة أفراد المجتمع. وعندما يسعى المجتمع إلى إشباع حاجات الأفراد المادية والمعنوية فإن مصالح المجتمع تؤلف في النتيجة، مع مصالح الأفراد، وحدة متكاملة، لأن رفع مستوى الفرد يزيد في إسهامه في الإنتاج الاجتماعي. وهذا يعني وحدة المصالح الاجتماعية والفردية، الأمر الذي يحول العمل إلى نشاط إبداعي. وتحل المباريات الاشتراكية بين المنتجين في المجتمع الاشتراكي محل التنافس والمضاربة بين العمال في سوق العمل. ثم إن إدخال المكننة وتحسين شروط العمل وتحقيق المساواة في العمل توفر جميعها الشروط المادية لتحويل العمل إلى نشاط إبداعي، وتحويل عملية إشباع الحاجات في المجتمع الاشتراكي إلى مسألة اجتماعية تقع على عاتق المجتمع بكامله.

إن حاجات الأفراد لا تقتصر على حاجاتهم الفيزيولوجية المعيشية فحسب، وإنما تشمل كذلك حاجاتهم المعنوية والثقافية والاجتماعية لأن الفرد كائن اجتماعي. وإن وحدة الحاجات المادية والمعنوية تنجم عن الوحدة العضوية التي تربط ما بين الفرد والمجتمع. ولما كان الفرد في المجتمع الاشتراكي منتجاً ومستهلكاً، فإن حاجاته لا تقتصر على إنتاج وسائل الاستهلاك، وإنما تتطلب زيادة وسائل الإنتاج وتطويرها أيضاً. كذلك لا تبقى الحاجات الإنسانية ثابتة، بل هي في تطور مستمر، ولهذا يبقى مفهوم الإشباع الكامل للحاجات الإنسانية مفهوماً نسبياً. ويشترط لتحقيق الإشباع الكامل تنمية الإنتاج وتبني سياسة اقتصادية مناسبة. ثم إن مستوى إشباع الحاجات مرتبط بمستوى تطور القوى المنتجة. ومن الممكن تلخيص ذلك بالقول: إن المجتمع الاشتراكي المنظم والواعي والهادف يستطيع أن يوجه الإنتاج والتوزيع لإشباع الحاجات الاجتماعية والفردية وفقاً لسلم أولويات تحدده وفرة الموارد المتاحة، كذلك فإن المجتمع الاشتراكي يعنى بالدرجة الأولى بتوفير الحاجات الأساسية لكل أعضائه مثل الغذاء والمسكن والتعليم والخدمات الصحية، ومن ثم تزداد قائمة الاحتياجات التي يسعى إلى إشباعها مع زيادة الإمكانات المتوافرة، والهدف الأساسي للإنتاج الاشتراكي هو الوفاء باحتياجات المنتجين والشعب بكامله. ويقول أنغلز في هذا المعنى: « إن الاشتراكية تتيح إمكان توفير الشروط المادية الكافية لمعيشة كل أعضاء المجتمع وتحسينها يوماً بعد يوم، وتحقيق التنمية الكاملة الحرة، وتلبية احتياجات أعضاء المجتمع المادية والمعنوية عن طريق الإنتاج الاجتماعي».

تترسخ أسس الاقتصاد الاشتراكي في مرحلة الانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية ببناء قاعدة صناعية اشتراكية، وتطوير الزراعة ونقلها من الفردية إلى الجماعية عن طريق المزارع التعاونية ومزارع الدولة، وإلغاء كل احتمال لحدوث الاستغلال، وإزالة علاقات التنافس والمزاحمة وعلاقات السوق العفوية، وترسيخ الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج.

ولما كان الاقتصاد الاشتراكي أساس الحياة في المجتمع الاشتراكي، فإنه يشترط تطور كل الميادين الأخرى (السياسي، والاجتماعي، والثقافي). وتسهم الدولة في جعل العمل الحاجة الحيوية الأولى لكل مواطن عندما تتحقق المصلحة المادية والمعنوية للمنتجين في جني ثمار الإنتاج. وتتحقق هذه المصلحة عن طريق تطبيق المبدأ الاشتراكي لتوزيع الخيرات المادية بحسب كمية العمل المبذول ونوعيته.

إن عدم نجاح المجتمع الاشتراكي، لأي سبب كان، في تحقيق مضمون القانون الاقتصادي الأساسي للاشتراكية بما يضمن تلبية حاجات أفراد المجتمع المتزايدة وإشباعها ورفع مستوى معيشتهم في كل المجالات من شأنه أن ينعكس سلباً على إنتاجية العمل، ويقود إلى تقهقر الإنتاج الاجتماعي. ويُعد عدم تطبيق قانون التوزيع الاشتراكي للخيرات المادية «لكل بحسب حجم عمله ونوعيته» العامل الرئيسي في عرقلة تطور المجتمع الاشتراكي وتهديم قوته المحركة الرئيسة.

دور الطبقة العاملة في عملية التحويل الاشتراكي

احتلت مسائل النضال الطبقي موقعاً مهماً في مبادئ الاشتراكية العلمية. وأكد ماركس وأنغلز دور الطبقة العاملة الثوري في عملية التحويل الاشتراكي، ومن أهم العوامل التي تحدد هذا الدور كون الطبقة العاملة هي القوة المنتجة الرئيسة في المجتمع، وهي أكثر الطبقات معاناة من الاستغلال في المجتمع البرجوازي. والطبقة الوحيدة صاحبة المصلحة في استبدال الملكية الاجتماعية بالملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وهي كذلك أرقى طبقات المجتمع تنظيماً، لارتباط عملها في مؤسسات الإنتاج وتعودها الطاعة والانضباط ورص الصفوف، وهي أكثر فئات المجتمع تقبلاً لأفكار الاشتراكية العلمية، وأكثرها تقدماً وثورية، لأنها تبقى دائماً على اتصال بأحدث منجزات العلم والتقنية التي تتعلق بتحديث وسائل الإنتاج وتطويرها. وبتعميق التحالف بين الطبقة العاملة

والفلاحين الكادحين، والمثقفين والمستخدمين والشغيلة كافة، تستطيع الطبقة العاملة أن تحرر المجتمع بكامله من الاستغلال.

المرحلة الانتقالية

إن مرحلة التحول من المجتمع الرأسمالي إلى المجتمع الاشتراكي وبناء الاشتراكية هي مرحلة انتقالية وضرورية، لأن علاقات الإنتاج في النظام الاشتراكي والملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج لا يمكن أن تولد في أحشاء النظام الرأسمالي. ولا تنشأ في هذا النظام إلا مقدمات للاشتراكية، وبذلك تكون المرحلة الانتقالية جسراً لحل المهمات الأساسية للانتقال من الرأسمالية إلى الاشتراكية، وأبرزها: تصفية علاقات الإنتاج الرأسمالية، والاستعاضة عنها بعلاقات اشتراكية، وتصفية الطبقات المستغلة، وإلغاء استغلال الإنسان للإنسان وكل الأسباب التي تولده، وبناء القاعدة الاشتراكية المادية و التقنية بإقامة صناعة متطورة، واستخدام التقنية العالية، والتغلب على تعدد الأنماط في الاقتصاد الوطني، وتحويل الإنتاج الحرفي الصغير تدريجياً إلى إنتاج اشتراكي تعاوني كبير، وإقامة التعاونيات الزراعية، وتعميم الثورة الثقافية بما ينسجم ومبادئ الاشتراكية. وفي مرحلة التحول هذه لا تكون الاشتراكية قد اكتملت بناء، بل تكون قيد البناء، وتكون الرأسمالية في مرحلة التصفية ولم تتم تصفيتها نهائياً. وتبدأ المرحلة الانتقالية لحظة انتصار الثورة الاشتراكية وقيام ديكتاتورية البروليتارية، وتستمر حتى يتم بناء الاشتراكية. وهو الطور الأول من المجتمع الشيوعي.

آلية عمل الاقتصاد الاشتراكي

إن النشاط الاقتصادي في النظام الاشتراكي لا يحكمه اقتصاد السوق ونزعة الربح الفردي، بل تتحكم فيه أساساً خطة اقتصادية تهدف إلى تلبية حاجات المجتمع المتزايدة التي تعبر عن أهدافه ورغباته. ويعد الربح في الاقتصاد الاشتراكي وسيلة أكثر منه غاية.

وتكون السوق في إطار التخطيط وسيلة فعالة وخادمة للاقتصاد، بدل أن تكون سيدة متحكمة فيه كما في النظام الرأسمالي.

الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج: تؤلف الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج الأساس الاقتصادي للنظام الاشتراكي. وهذا يعني أن جميع أعضاء المجتمع متساوون فيما بينهم حيال وسائل الإنتاج، ومالكون لها بالقدر نفسه. أي إن معظم الموارد الطبيعية ورأس المال هي ملك للشعب، ويشمل ذلك الأرض والصناعات والمصارف وقطاع المال والتجارة بنوعيها الداخلية والخارجية. بيد أن الملكية الاجتماعية في ظل النظام الاشتراكي لا تنفي وجود الملكية الشخصية للمواطنين. وتشمل هذه الملكية الشخصية سلع الاستعمال والاستهلاك الشخصي. ولكن لا يجوز استخدام الأموال التي يملكها المواطن ملكية شخصية من أجل استغلال الآخرين أو الحصول على مدخولات غير ناجمة عن العمل.

تخطيط الاقتصاد الوطني: يتطور الاقتصاد الوطني في الدول الاشتراكية تطوراً مرسوماً. وإن تخطيط الاقتصاد الوطني وظيفة اقتصادية فائقة الأهمية من وظائف الدولة الاشتراكية، وترتكز إدارة الاقتصاد الوطني المخطط على أساس علمي يستند إلى القوانين الاقتصادية الموضوعية. ومبادئ التخطيط الاشتراكي للاقتصاد الوطني موجودة في مؤلفات لينين وفي وثائق الأحزاب الشيوعية والعمالية في الدول الاشتراكية كافة. وتناط عملية التخطيط عادة بهيئة تخطيط في كل دولة. وأما المحرك الأساسي للنشاط الاقتصادي فهي الأهداف العريضة التي يضعها الحزب الذي يقود الدولة والمجتمع.

والتخطيط في الدول الاشتراكية يعني تنظيم النشاط المتعلق بعملية الإنتاج والتبادل والتوزيع والاستهلاك. أي تنظيم النشاط الإنتاجي الذي يقوم به أناس أحرار وينفذونه بوسائل الإنتاج الاشتراكية، وهدفه تلبية حاجات الأفراد والمجتمع المتزايدة باستمرار.

وهذه الطريقة في إدارة عملية تجديد الإنتاج الاجتماعي الموسع إدارة واعية هي من سمات النظام الاشتراكي.

قانون التوزيع «لكل بحسب حجم عمله ونوعيته»: يتم توزيع الخيرات المادية التي ينتجها المجتمع الاشتراكي بحسب كمية العمل المبذول ونوعيته، فالذي يعطي بعمله أكثر من غيره ينال من الخيرات المادية أكثر من غيره. وبذلك تلغى الدخول الناجمة عن الملكية «الإيجار والفائدة والربح»، ويعتمد توزيع الدخل على أساس كمية العمل المبذول ونوعيته. ويقوم إلى جانب الاستهلاك الخاص نظام جديد للاستهلاك الاجتماعي والخدمات التي تقدمها الدولة للمواطنين مجاناً.

إن الإخلال في تطبيق قانون التوزيع الاشتراكي من شأنه أن يعرقل النمو الاقتصادي من جهة ويوجد تناقضاً بين الأفراد والمجموعات من جهة ثانية، فيكسب البعض من المجتمع أكثر مما يقدم، في حين يحصل البعض الآخر على أقل مما يستحق. وتعود ظاهرة استغلال البعض للبعض الآخر في مظهر جديد غير مرتبط بملكية وسائل الإنتاج، ويؤدي ذلك إلى إضعاف آلية النشاط الاقتصادي في المجتمع ويهدد وجوده.

منظومة الدول الاشتراكية:

طبق النظام الاشتراكي أول ما طبق في الاتحاد السوفييتي السابق بعد انتصار ثورة أكتوبر الاشتراكية عام 1917. وبعد أقل من ثلاثين عاماً على انتصار تلك الثورة انتشر النظام الاشتراكي في عدد من دول العالم، ولاسيما في أوربة الشرقية في أعقاب الحرب العالمية الثانية وفي ضوء نتائجها وما تمخضت عنه. وبذلك ظهرت إلى الوجود المنظومة الاشتراكية العالمية، وصار لمجموعة الدول الاشتراكية دور مهم في الحياة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في مستوى العالم حتى عام 1985. وتجدر الإشارة هنا إلى أن تكوّن المنظومة الاشتراكية تم نتيجة الوجود العسكري السوفييتي في أقطار أوربة الشرقية،

وليس بسبب تطور القوى المنتجة وبلوغها مستوى متقدماً أصبح معه التحول إلى الاشتراكية ضرورة موضوعية.

وكانت الروابط والعلاقات بين مجموعة الدول الاشتراكية تمثل تعاوناً اجتماعياً واقتصادياً وسياسياً بين شعوب مستقلة ذات سيادة تسلك طريق الاشتراكية والشيوعية، ولها مصالح وأهداف مشتركة على أساس من التضامن الاشتراكي العالمي. وكانت تلك الروابط تمثل نوعاً جديداً من العلاقات الاقتصادية العالمية يهدف إلى تصفية الاستغلال بجميع أشكاله ومظاهره سواء أكان ذلك في النطاق الوطني أم العالمي.

وتضم هذه المنظومة مجموعة دول مستقلة يربط فيما بينها التقسيم العالمي الاشتراكي للعمل. لأن الأساس الاقتصادي الواحد، والأهداف الواحدة للإنتاج الاجتماعي يوفران إمكان تنسيق الخطط الاقتصادية بين الدول الاشتراكية والشروط المواتية لتوازن مستويات تطورها الاقتصادي، ويعززان التعاون الاقتصادي وزيادة التقارب فيما بينهما والعمل على تسريع وتائر التطور الاقتصادي فيها. أما أهم أشكال هذا التعاون الاقتصادي بين الدول الاشتراكية فهي:

- تنسيق خطط الاقتصاد الوطني.
- التخصص في الإنتاج الصناعي والزراعي وتبادل الخبرات والمعارف.
- استخدام الحساب الاقتصادي في العلاقات الاقتصادية وتحديد الأسعار.
- بناء المشروعات المشتركة والأشكال الجديدة لتخصص الإنتاج.
- التعاون العلمي ـ التقني وتنسيق البحوث العلمية.
- التبادل التجاري والمساعدة المتبادلة.

وقد كان تنسيق خطط الاقتصاد الوطني بين دول المنظومة الاشتراكية يتم عملياً عن طريق مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة (كوميكون) الذي تأسس في عام 1949م.

وكان يضم في عضويته كلاً من بلغارية، وهنغارية، وألمانية الديمقراطية (سابقاً)، وبولندة، ورومانية، وتشيكوسلوفاكية (سابقاً) والاتحاد السوفييتي (سابقاً)، ومنغولية. وكان الكوميكون منظمة مفتوحة أمام الدول الأخرى التي ترغب في الانضمام إليه والتي تشاطره أهدافه ومبادئه. وكانت قرارات المجلس وتوصياته لا تتخذ إلا بموافقة الدول الأعضاء جميعاً، ولا تطبق على الدول التي تبدي عدم اهتمام بالقضية المعنية، وكان للمجلس لجان دائمة هدفها تنسيق الخطط الإنتاجية بحسب فروعه.

دول العالم الثالث والاشتراكية

لم يكن في إمكان شعوب الدول النامية أن تتخلص من النظام الاستعماري القديم وتظفر بالاستقلال السياسي من دون نهضة ثورية وإيمان قوي يستحوذ على أكثر جماهيرها. وبعد حصول هذه الدول على الاستقلال ظهر التناقض بين جماهير الكادحين والبرجوازية الوطنية المتسلطة والمستغلة. وكان لا بد من توافر طليعة تقود نضال تلك الجماهير الكادحة لتحريرها من تسلط البرجوازية، أي أن يحل النظام الاشتراكي محل نظام الاستغلال الطبقي.

ولا شك في أن ميل شعوب الدول النامية إلى الاشتراكية نابع من الذات، لأنها عانت شكلاً من أشكال الاضطهاد والاستغلال في ظل الإقطاع، وكان الإقطاع قد تأصل في هذه الدول بسبب أحوال الحياة التي تعتمد على الزراعة والاقتصاد الطبيعي، وكان ارتباط الفلاح بالأرض بوجه أو بآخر مصدر الاستغلال الإقطاعي، لذلك كان السعي إلى تبني برامج تهدف إلى تغيير الأسس الحقوقية للملكيات غير المنقولة في هذه الدول لكي تقضي على الاستغلال الناجم عن الملكية الإقطاعية للأرض.

كذلك عانت مجموعة الدول النامية مشاكل اقتصادية واجتماعية كانت تتفاوت درجتها من دولة إلى أخرى، كما كان لهذه الدول طموحات مستقبلية مشتركة تتمثل في تحقيق تنمية شاملة، والقضاء على التخلف والتبعية. أي إن تنوع الأهداف الاقتصادية ـ

الاجتماعية واختلاف الطبيعة الطبقية للمؤسسات التي تولت حل هذه المشكلات، وتباين مستوى القوى المنتجة وشكل علاقات الإنتاج السائدة ووظيفتها في كل دولة، هي التي كانت تحدد طبيعة المهمات في كل مرحلة باتجاه الأهداف التنموية لغالبية شعوب هذه الدول.

وقد وضع عدد كبير من البلدان التي تحررت من التبعية الاستعمارية نصب عينيه مهمة بناء مجتمع اشتراكي. وحاولت هذه البلدان تجنب سبيل التطور الرأسمالي واتباع الطريق التي سبق أن سارت عليها البلدان الغربية، أي إنها، بتعبير آخر، رغبت في تحقيق مهمة الانتقال إلى الاشتراكية من دون المرور بالرأسمالية. ويعتقد أنصار الاشتراكية العلمية أن ذلك ممكن بل وضروري أيضاً، ونتيجة للاجتهادات المستندة إلى قاعدة الماركسية اللينينية ظهرت نماذج خاصة انتهجتها بعض النظم الاشتراكية، وخاصة في الصين ويوغسلافية وكوبة وبعض البلدان الأخرى، أخذت في الحسبان خصوصية التكوين الاجتماعي والطبقي ودرجة التطور الاجتماعي والاقتصادي فيها، واعتمدت معطيات موضوعية في بناء تجربتها القومية والوطنية الخاصة.

وثمة قوى سياسية فاعلة في الدول النامية تؤمن بالاشتراكية لاعتقادها بأنها تضمن لشعوبها نمواً مطرداً، وتزايداً مستمراً في الإنتاج المادي والمعنوي، وتآخياً وثيقاً بين أفراد المجتمع. فإذا استثنيت الأحزاب الماركسية اللينينية الموجودة في أكثر الدول النامية، فثمة أحزاب وطنية وقومية كثيرة تؤمن بالاشتراكية، وتعدّها هدفاً رئيساً من أهدافها تسعى لتحقيقه. ومن ذلك على سبيل المثال ما ورد في المادة الرابعة من دستور «حزب البعث العربي الاشتراكي» التي نصت على أنه حزب «اشتراكي يؤمن بأن الاشتراكية ضرورة منبعثة من صميم القومية العربية، لأنها النظام الأمثل الذي يسمح للشعب العربي بتحقيق إمكاناته وتفتح عبقريته على أكمل وجه، فيضمن للأمة نمواً مطرداً في إنتاجها المعنوي والمادي وتآخياً وثيقاً بين أفرادها».

إن التحويل الاشتراكي من وجهة نظر المنظمات والأحزاب والفئات والقوى السياسية التقدمية في الدول النامية، يعني من حيث المبدأ:

ـ تحويل ملكية وسائل الإنتاج الخاصة إلى ملكية اجتماعية.

ـ إلغاء استغلال الإنسان لأخيه الإنسان.

ـ تعميق المضمون الديمقراطي للاشتراكية.

ـ تربية المواطن تربية اشتراكية وعلمية تخلصه من الأطر والتقاليد الاجتماعية المتخلفة.

ـ تحقيق تنمية شاملة، والقضاء على أسباب التخلف ومظاهره القائمة.

وهذا يعني إقامة نظام اجتماعي جديد يوفر أحوالاً موضوعية، اقتصادية واجتماعية وفكرية وسياسية جديدة تعتق الإنسان من جميع أشكال الاستغلال.

إن التعمق في دراسة نظرية الاشتراكية العلمية، ولاسيما ما يتعلق بإمكان تطبيقها في الواقع، يساعد في تسريع التقدم الاجتماعي ـ الاقتصادي، وإحراز النجاحات على طريق التطور اللارأسمالي في الدول النامية. ومن الضروري تطوير طاقات الجماهير وإمكاناتها ومبادراتها، واشتراك الشعب في حل جميع قضايا الحياة الاجتماعية، كذلك يجب أن يشمل برنامج التحولات الاجتماعية في البلدان النامية إجراءات اقتصادية وسياسية معينة، ولاسيما في مجال تطبيق الإصلاح الزراعي والقضاء على العلاقات الإقطاعية، وإنشاء القطاع العام، وإيجاد جو من التعاون مع القطاع الخاص، وتطوير الديمقراطية، والعمل على رفع مستوى معيشة الجماهير الكادحة مادياً وثقافياً. وإن تطبيق مثل هذا البرنامج يدفع البلدان النامية في طريق التحولات الاشتراكية تدريجياً وبحسب الضرورة الموضوعية اقتصادياً واجتماعياً.

مرحلة الشيوعية:

الشيوعية هي الطور الأعلى أو المرحلة الثانية من التشكيلة الاجتماعية الاقتصادية التي لم تبلغها بعد أي دولة في العالم، ويصبح فيها تطور كل فرد في المجتمع تطوراً شاملاً وغير محدود الهدف المباشر لهذه التشكيلة. وتهدف الشيوعية إلى تحويل كل إنسان إلى مبدع، فيكون النشاط البشري نشاطاً ذاتياً. وعندما يتحرر كل عضو في المجتمع الشيوعي من العمل الرتيب والمرهق في ميدان الإنتاج المادي الصرف، تتوافر له الفرصة لتطوير كفاياته من جميع النواحي. وهذا يعني قيام علاقات جديدة بين أفراد المجتمع، فيكون لكل منهم مصلحة في تطوير الآخر تطوراً غير محدود.

تختلف الشيوعية عن الاشتراكية، قبل كل شيء، في أن مستوى تطور القوى المنتجة في الشيوعية أرفع مستوى بكثير مما هو عليه في الاشتراكية، وهذا يؤدي إلى حصول وفر في الخيرات المادية. وإذا كانت الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج في مرحلة الاشتراكية تبدو في شكلين أساسيين هما الملكية العامة (الحكومية) والملكية التعاونية (المزارع الجماعية)، فإن الملكية في الشيوعية تقتصر على الملكية الشعبية العامة الوحيدة لوسائل الإنتاج. وتتوطد العلاقات في الشيوعية بين الفرد والمجتمع على أساس وحدة المصالح الاجتماعية والفردية.

والعمل في المجتمعين الاشتراكي والشيوعي، على السواء، واجب اجتماعي على كل فرد قادر. إلا أن طابع هذا العمل يتبدل في الشيوعية حين يغدو المطلب الحيوي الأول للإنسان، أي يتحول من واجب مفروض إلى حاجة أولية للإنسان لإرضاء الذات.

وفي مرحلة الشيوعية تزول الفوارق الجوهرية بين الريف والمدينة، وبين العمل الذهني والعمل الجسدي، كما تزول التعارضات والفوارق بين الطبقات، إن وجدت في مرحلة الاشتراكية. وفي شروط الاشتراكية، يتم توزيع المنتوج الاجتماعي بحسب كمية ما أنفق من عمل ونوعيته. أما في الشيوعية فإن مستوى الإنتاج الرفيع الحاصل يسمح

بالانتقال إلى توزيع الإنتاج الاجتماعي بحسب حاجات الناس. لكن هذا الأمر يتطلب تحقيق مستوى إنتاجية عال جداً، كما يقوم الأفراد طوعاً بالعمل الذي يرغب فيه كل منهم ويحقق فيه ذاته.

فالشيوعية نظام اجتماعي لا طبقي، يقوم على الملكية الشعبية العامة الوحيدة لوسائل الإنتاج، وعلى المساواة الاجتماعية بين أعضاء المجتمع كافة، وتنمو فيه القوى المنتجة على أساس التقدم العلمي والتقني.

البيريسترويكا أو برنامج إعادة البناء:

البيريسترويكا برنامج شامل طرحه الرئيس السوفييتي السابق غورباتشوف لتطوير المجتمع الاشتراكي على أسس اقتصادية نوعية جديدة وإشاعة الديمقراطية الاشتراكية وتوسيعها في كل الميادين والصعد. وقد طرحت البيريسترويكا برنامجاً لإعادة البناء من أجل القضاء على مظاهر الخلل والركود في اقتصاديات الدول الاشتراكية، وكانت الحلقة المهمة في عملية التغيير المطلوبة العمل على زيادة معدلات النمو الاقتصادي عن طريق تعديل هيكلية الاقتصاد الوطني، والإفادة من أحدث منجزات العلم والتقنية لرفع كفاية البلاد الإنتاجية وتحسين نوعية الإنتاج، وهذا ما يتطلب بالضرورة تحسين الإدارة وتحسين مجمل الآلية الاقتصادية. وقد ارتكزت جميع التحولات التي رغبت البيريسترويكا في تحقيقها حول الملكية الاشتراكية لوسائل الإنتاج. فقد كانت الملكية الاشتراكية نوعين: الملكية التعاونية وملكية الدولة. وبمرور الزمن فقدت ملكية الدولة أهميتها التي كانت لها في أول الأمر، وصار الشغيلة يشعرون كأنها ملكية مجهولة الصاحب لا تعود إلى أحد، وبدت غريبة عنهم، وقد ترك هذا الأمر أثراً سلبياً في النمو الاقتصادي في مجموعة الدول الاشتراكية وفي مصالح الشغيلة المنتجين أنفسهم. وقد طرحت البيريسترويكا مفهوماً جديداً للملكية الاشتراكية فعدتها ملكية موحدة لا تقبل التجزئة غير أن لها أشكالاً

مختلفة، فهي ملكية حكومية وتعاونية وبلدية وجماعية وفردية. ولم يعد لملكية الدولة القدح المعلى بينها، وكل تعارض بين أشكال الملكية المختلفة باطل.

كذلك طرحت البيريسترويكا قضية الديمقراطية، وعدتها واحدة من أهم القضايا التي يجب مراعاتها في الحياة من أجل مزيد من التقدم الاقتصادي والاجتماعي. ودعت البيريسترويكا إلى تحقيق الديمقراطية على جميع الصعد: صعيد العلاقة بين السلطة والشعب، وبين الحزب والدولة، وداخل الحزب نفسه، وبين القيادات والقواعد في المؤسسات الحزبية والنقابية والثقافية وغيرها، وداخل المعمل والمزرعة. وعدت غياب الديمقراطية من الأسباب الأساسية التي أدت إلى مرحلة الركود في الاتحاد السوفييتي السابق وفي بقية دول المنظومة الاشتراكية، وإن لم يكن السبب الوحيد. ومن الأسباب الرئيسة الأخرى التي أدت إلى ظهور الخلل والركود وتفاقمهما من وجهة نظر البيريسترويكا:

- عدم التحول في الوقت المناسب من التطور الأفقي الموسع إلى التطور المكثف.
- سوء فهم الملكية الاجتماعية والجماعية الذي أدى إلى جعل علاقات الإنتاج غير ملائمة للتطور المطلوب والممكن في القوى المنتجة وفي إنتاجية العمل.
- التباطؤ في الجمع المتجانس بين الإدارة المركزية للاقتصاد الوطني والاستقلال الاقتصادي للمؤسسات المنتجة وتعميم الديمقراطية فيها.
- التباين الكبير بين الأسعار والقيم الحقيقية للسلع الإنتاجية والاستهلاكية محلياً ودولياً.

وقد هدف برنامج البيريسترويكا إلى إحداث تغيير في جوهر العلاقات الإنتاجية والملكية بتوزيع السلطة والحقوق والواجبات والمسؤوليات توزيعاً جديداً، ورفع مستوى الديمقراطية في المفهوم الاشتراكي إلى مستوى جديد وعلى أساس مبادئ التسيير الذاتي. وقد توقع البرنامج أن يعبأ بهذه الطريقة الباعث الأقوى للسلوك البشري، أي المصلحة

الاقتصادية التي هي القوة المحركة للتطور الاجتماعي. وتنص مبادئ التسيير الذاتي على أن تتولى مجموعة العاملين إدارة مشروعات الملكية الاشتراكية التي في عهدتها وتسييرها، فتكون كل مؤسسة أو مشروع منها شخصية اعتبارية تعمل وفق مبادئ المحاسبة الاقتصادية فتتولى الإنفاق والتمويل الذاتي بنفسها.

أما دور الدولة فيتلخص في وضع سياسة التطور الاقتصادي والعلمي والتقني وتحديد استراتيجياتها، وتنظيم الاقتصاد وفقاً للمصالح الوطنية العامة والمعايير الاقتصادية، في حين تتولى المؤسسات والمنشآت والاتحادات والهيئات العامة وضع خططها الخاصة مستقلة. ولأن التخطيط الحكومي المركزي يضمن تحقيق المصالح الوطنية العامة ويمنحها الأفضلية على المصالح الجزئية لم تطرح البيريسترويكا إلغاء التخطيط المركزي الشامل، بل اقترحت تغيير مضمونه وشكله.

بيد أن التطورات اللاحقة في الاتحاد السوفييتي أكدت تعثر مشروع إعادة البناء لأسباب كثيرة من أهمها: تركة الماضي الثقيلة، والضغوط الدولية، وأخطاء القيادة السوفييتية وأوهامها. وكان من نتائج الدعم الذي قدمته حركة إعادة البناء للتيار البرجوازي الرأسمالي في الاتحاد السوفييتي وتشجيعها «اقتصاد السوق»، وانتعاش القطاع الخاص، أن سقط غورباتشوف وسقط معه النظام الاشتراكي في الاتحاد السوفييتي، وانفرط عقد الاتحاد السوفييتي برمته ليتحول إلى عدد من الجمهوريات المتصارعة فيما بينها. وتحولت روسية بزعامة يلتسين من الاقتصاد المخطط إلى الاقتصاد الحر، أو اقتصاد السوق.

ولعل أكثر ما يلفت الانتباه، صمود بعض النظم الاشتراكية التي انتهجت سبلاً خاصة إلى الاشتراكية، وقدرتها على تجنب الانهيار حتى اليوم. فقد استطاعت الصين أن تعيد تقويم خطواتها باتجاه تطوير نظاميها الاقتصادي والاجتماعي، وأخذت باقتصاد السوق الاشتراكي الذي يجمع بين نشاط الدولة في القطاع العام ونشاط القطاع الخاص،

ويُقر استثمار رؤوس الأموال الأجنبية التي تعمل في نطاق خطة مركزية لاقتصاد المجتمع، فضلاً عن أنها حققت نقلة متقدمة في طريق الحريات السياسية والاقتصادية للأفراد، ونزعت نحو تحقيق اقتصاد الرفاهية في إطار النظام الاشتراكي. وقد أدت هذه الخطوات إلى تحقيق معدلات تنمية تفوق معدلات النمو في اقتصاديات النظام الرأسمالي. كما أن نظماً أخرى، لها مساراتها الوطنية والقومية إلى الاشتراكية، مازالت تعمل على تطوير نظمها عن طريق الاستنتاجات التي خلصت إليها من تقويم تجربة انهيار الأنظمة الماركسية في الاتحاد السوفييتي وأوربة.



تاريخ الأفكار الاشتراكية

تمثل الاشتراكية socialism عند عدد من المفكرين مجموعة متكاملة من الأفكار والمناهج والوسائل السياسية والاجتماعية التي تشترك، بصرف النظر عن الاختلاف في التفاصيل، في رفض المجتمع الاستغلالي، وتؤمن إيماناً لا يتزعزع بالتقدم الحتمي للمجتمعات، مؤكدة إرادتها في إقامة مجتمع أكثر عدلاً وكفاية وفي تحقيق المساواة الفعلية بين جميع الناس وجميع الأمم.

وتستخدم كلمة الاشتراكية مجموعات سياسية متباينة تختلف فيما بينها حول أسلوب تطبيق الاشتراكية، فالاشتراكية الخيالية أو الطوباوية utopic، التي سادت أفكارها في نهاية القرن الثامن عشر وبداية القرن التاسع عشر رداً على ما جلبته الثورة الصناعية ونمط الإنتاج الرأسمالي من بؤس وظلم واستغلال، نادت بالقضاء على النظام الرأسمالي وبالتحول السلمي التدريجي إلى النظام الاشتراكي. وحلم الاشتراكيون الطوباويون بمستقبل يتم فيه بناء مجتمع تتعايش فيه مصالح الرأسماليين والعمال بطريق الإقناع.

أما الاشتراكية الديمقراطية التي تمثل تياراً في الحركة العمالية المعاصرة ونوعاً من الاشتراكية الإصلاحية، فتقر باتباع الطرائق السلمية والتدريجية للتحول، وتفهم الاشتراكية على أنها مقولة أخلاقية أدبية.

وأما الاشتراكية الشعبية populism وهي نوع من الاشتراكية الطوباوية البرجوازية الصغيرة التي ظهرت في روسية القيصرية، فإنها تمزج بين أفكار الديمقراطية الزراعية الفلاحية والأحلام الاشتراكية والأمل في تجنب الرأسمالية. في حين تؤكد الاشتراكية العلمية مبادئ إلغاء استغلال الإنسان للإنسان، والتطور المخطط للمجتمع من أجل تحسين الوضع المعاشي والحياتي للجماهير الشعبية بما يتفق عموماً مع تحسين وضع كل فرد

في المجتمع. وتعد الاشتراكية العلمية نظرية في إثبات الحتمية والضرورة التاريخية للاشتراكية وقانونية تحولها التدريجي إلى الشيوعية.

ومن وجهة النظر الماركسية، تمثل الاشتراكية المرحلة الأولى للشيوعية، وأساسُها الاقتصادي الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج، وقاعدتها السياسية الجماهير الكادحة بقيادة الطبقة العاملة.

بذور الفكر الاشتراكي:

عرفت بذور الفكر الاشتراكي منذ العصور القديمة وتعد جمهورية أفلاطون المثالية المبنية أساساً على النخبة المتميّزة الموهوبة من الناس جمهورية اشتراكية أرستقراطية. كما جاءت الديانتان السماويتان المسيحية والإسلام بمجموعة مبادئ تعد من صميم الفكر الاشتراكي. كذلك عرف العالم حركات تمثل رفضاً للواقع، ومحاولة لبناء مجتمع جديد يقوم على أساس العدالة والمساواة مثل ثورات العبيد في رومة وثورات الزنج والقرامطة في العصر العباسي، وحركات الفلاحين في الوطن العربي وسواه.

عرفت العصور الوسطى عدداً من رجال الدولة ورجال الدين من حملة المبادئ الاشتراكية والإصلاحية مثل «أبي ذر الغفاري» الصحابي المشهور و«توما الإكويني» و«توماس مور» المفكر الإنكليزي الإنساني النزعة و«كامبانيلا» الذي نادى ببناء مجتمع لا يعرف الاستغلال وسلطة المال، وغيرهم.

ورداً على فعل المظالم والتفاوت الطبقي الذي ولده نشوء الرأسمالية في أوربة طرح عدد من المفكرين الأوربيين مبادئ تهدف إلى نبذ الرأسمالية وإقامة اشتراكية بديلة تستند على الملكية الاجتماعية لوسائل الإنتاج. وقد انتقد هؤلاء تناقضات المجتمع البرجوازي وانعكاساته السلبية على الطبقات المقهورة من السكان. ويأتي في مقدمة هؤلاء المفكرين الذين وصفوا «بالاشتراكيين الطوباويين» سان سيمون، وشارل فورييه الفرنسيان، وروبرت أوين الإنكليزي. وكان هؤلاء يعتقدون أن بالإمكان إقامة مجتمع اشتراكي

جديد بإقناع الطبقات الحاكمة بضرورة الاشتراكية من خلال تطوير «الطبيعة البشرية» وإقامة الجمعيات التعاونية. ومع أن الاشتراكيين الطوباويين استطاعوا التنبؤ ببعض ملامح النظام الاشتراكي المستقبلي فإنهم لم يكونوا قادرين على ربط نظرياتهم بنضال الطبقة العاملة من أجل إقامة المجتمع الاشتراكي والقضاء على أسلوب الإنتاج الرأسمالي.

والحقيقة أن أفكار الاشتراكية الطوباوية جاءت رداً على تناقضات الرأسمالية وقدمت نقداً مصيباً لها، كما حملت بعض المبادئ التي أسهمت في بناء النظرية الاشتراكية إلاّ أنها لم تستطع أن تجعل من الاشتراكية نظرية علمية تتبناها الطبقة العاملة، وتتسلح بها في صراعها مع البرجوازية واستغلالها، في حين استطاع ماركس وأنغلز تحويل الاشتراكية من مذهب طوباوي إلى علم، ووضعا الأسس العلمية للاشتراكية، واستطاعا صوغ القوانين الرئيسية لتطور الاشتراكية في ضوء النظرية المادية الديالكتية والمادية التاريخية وفسرا على أساس اقتصادي الطابع العابر أو العرضي للرأسمالية ودور الطبقة العاملة التاريخي والعالمي.

بذور الفكر الاشتراكي عند العرب: حفل التاريخ العربي منذ الجاهلية بعدد من الاتجاهات والمذاهب ذات الطابع الثوري التقدمي، وتجسد بعضها في حركات تناهض الظلم والاستعباد. فظاهرة الصعلكة في العصر الجاهلي لم تكن سوى نتيجة مباشرة للتمايز الاقتصادي والاجتماعي، وكان صعاليك العرب فئة من الفقراء الذين انسلخوا عن قبائلهم، وأشهروا السلاح في وجه الأثرياء من قومهم، وناضلوا من أجل مجتمع تسوده المساواة وعلاقات الإخاء والتضامن بين الناس، في وقت كان فيه مجتمع الجزيرة العربية يتطور باتجاه الملكية الخاصة وعلاقات الاستغلال.

وفي صدر الإسلام عاش أبو ذر الغفاري مدافعاً عن مبادئ الإسلام الحنيف في المساواة والعدالة ورفض النظام الاجتماعي الجديد الذي أوجد طبقة من الأثرياء وأتاح لهم أن يكتنزوا الذهب والفضة ويستكثروا من المال من غير حد.

وفي العصر العباسي كانت دولة القرامطة أول تجربة اشتراكية على الأرض العربية في القرن الثالث الهجري (التاسع الميلادي). والقرامطة فرقة كانت تؤلف الجناح الأكثر ثورية في الإسماعيلية، وانخرطت في صفوفها فئات مختلفة من سواد الناس ومثقفيهم. وقد سعى القرامطة للقضاء على الدولة العباسية وعلى نظامها الاجتماعي الإقطاعي. وتلخصت أهدافهم في النضال من أجل تأسيس مجتمع يقوم على قواعد المساواة والعدل والشورى، مجتمع لا طبقي تنتفي فيه الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج الأساسية، وتسوده علاقات التعاون بين الجميع. كذلك ساوى القرامطة بين المرأة والرجل في الحقوق الأسرية وفي المجتمع.

ويعد ابن خلدون الذي عاش في القرن الرابع عشر الميلادي رائداً في مجال المادية التاريخية. وقد درس ابن خلدون تاريخ المغرب العربي على ما فيه من تناقضات ووصل إلى استخلاص العلاقة بين الأحداث والقوانين التي تحدد سير التاريخ، مبيناً أن الظواهر الاجتماعية تخضع لقوانين على درجة من الثبات والدوام، وأن هذه القوانين مرتبطة أساساً بالتطور الاقتصادي.

ماركس والاشتراكية الديمقراطية: قدم المفكرون الاشتراكيون قبل ماركس الكثير من الأفكار القيّمة التي رفدت الفكر الماركسي الذي سيطر في أوربة في الثلث الأخير من القرن التاسع عشر. فقد جمع كارل ماركس (1818-1883) بين الفلسفة الألمانية المثالية والاقتصاد السياسي البريطاني والاشتراكية الفرنسية. وفي «البيان الشيوعي» الذي تضمّن نظرياته حول جدلية تطور المجتمعات، ميّز ماركس نظريته من الاشتراكية العلمية واشتراكية الذين سبقوه ممن اسماهم بالاشتراكيين المثاليين. وأكد ماركس أن أفكاره تستند إلى الفحص العلمي لحركة التاريخ وإلى تطور الرأسمالية ومنجزاتها في زمنه. ويقول ماركس في هذا السياق «إن التاريخ يصنعه صراع الطبقات، وإن صراع البروليتارية مع أرباب العمل الرأسماليين سيقود في النهاية إلى إقامة مجتمع اشتراكي يقرر فيه المنتجون

مصيرهم المشترك والمتحرر من أي قيود اقتصادية أو اجتماعية. وعند ذاك يصل الصراع الطبقي إلى نهايته». وقد اتفق فرديناند لاسال Ferdinand Lassale مهندس الحركة العمالية في ألمانية مع ماركس على ضرورة التنظيم الطوعي الموحد للطبقة العاملة، إلا أنه خالف ماركس إذ دعا إلى أن تبادر الدولة إلى توفير الرأسمال اللازم لتأسيس التعاونيات الإنتاجية التي ستحرر العمال من التسلط الرأسمالي وكان ماركس يرى، على النقيض من لاسال، أن التماس ذلك من الدولة البرجوازية أمر خارج عن أي طرح.

وقد تأكد لماركس، الذي كان يؤيد في البداية الاشتراكية الديمقراطية، استحالة تحول الدول البرجوازية إلى أداة اشتراكية.

ومع أن زعماء الاشتراكية الديمقراطية الألمان كانوا يبدون ميلاً ظاهراً إلى التحدث حول نظريات ماركس الثورية، فقد كانوا، في واقع الأمر، ينساقون باطّراد إلى النشاط البرلماني، وكان منهم إدوارد بيرنشتاين (1850–1932) الذي أعلن أنه ليس على ألمانية أن تمر في تحولات ثورية عنيفة كي تحقق الأهداف الاشتراكية، وكان يأمل بتطوير الرأسمالية تدريجياً، وباستخدام البرلمان أداة ضغط لإجراء إصلاحات اشتراكية.

الماركسية في روسية قبل الثورة: كان ألكسندر ايفانوفيتش غيرتسن (1812–1870) يرى في الكومونات الفلاحية وليد المجتمع الاشتراكي في المستقبل ويعتقد أن الاشتراكية الروسية قد تتجاوز مرحلة الرأسمالية وتبني مجتمعاً تعاونياً قائماً على التقاليد الشعبية والفلاحية القديمة.

وخلافاً لغيرتسن كان غيورغي بليخانوف، الأب الروسي للماركسية الروسية، يرى أن الاشتراكية الروسية يجب أن تعتمد على شغيلة (بروليتارية) المصانع والمعامل، كما أن روسية لا تمثل حالة استثنائية، لأن الثورة الاشتراكية أوربية الصفة، ومكانة روسية فيها تتقرر بحركتها العمالية ذاتها.

هاجم بليخانوف في عدد من مؤلفاته حركة الشعبيين الروس وبيّن أن ماركس أثبت الضرورة التاريخية والموضوعية للاشتراكية. كما أكد حتمية الثورة البرجوازية في روسية في إطار حركة التطور الصناعي، وقال إن الطبقة العاملة المنظمة ستدرك كيفية الاستفادة من الثورة البرجوازية، وكيفية دفع هذه الثورة إلى الأمام.

وبالمقابل أكد فلاديمير إيليتش لينين أهمية العمل العسكري للثورة. وأشار إلى ذلك في مؤلفه «ما العمل» الذي أتمه عام 1902، بقوله: إن الاشتراكية لن تتحقق إلا عندما ينجح ثوريون محترفون في تعبئة العمال والفلاحين وتقويتهم، وهي في حاجة إلى تنظيمات ثورية منضبطة لا تعرف المهادنة من أجل تعبئة الجماهير وتحريضها على العمل.

شارك أتباع لينين والماركسيون الروس الآخرون في المؤتمر الثاني لحزب العمال الديمقراطي الاشتراكي الروسي الذي انعقد في لندن عام 1903.

وفي هذا المؤتمر أعلن مارتوف وجهة نظرٍ خالف فيها لينين، فقال: «إن حزب العمال ليس تنظيماً للثوريين المحترفين وحسب، بل يتكون منهم، ومن التجمع العام للعناصر القيادية والنشيطة من البروليتارية».

وعلى الرغم من التعاون الأولي بين الاتجاهات المختلفة في الحركة الاشتراكية الديمقراطية الروسية، فقد ازدادت التناقضات الفكرية والسياسية عمقاً وانبثق عن ذلك اتجاهان أساسيان. ضم الاتجاه الأول منهما الأقلية التي عارضت لينين فسُموا «المناشفة» (الأقلية) وفيهم بليخانوف وتروتسكي، اللذان وقفا إلى جانبه في البداية، ومعهما أكثر المثقفين ولاسيما اليهود منهم. وأما الاتجاه الثاني فضم الأغلبية المؤيدة للينين التي عرفت باسم البلاشفة (الأغلبية) وأكثرهم من أبناء الطبقة العاملة.

اللينينية تطور للماركسية: تعرّف اللينينية بأنها الماركسية في عصر الامبريالية وثورة البروليتارية، عصر انهيار الكولونيالية (الاستعمار) وانتصار حركات التحرر الوطني، عصر انتقال البشرية من الرأسمالية إلى الاشتراكية وبناء المجتمع الشيوعي.

طور لينين العناصر الأساسية في الماركسية كالفلسفة والاقتصاد السياسي والاشتراكية العلمية، وهو الذي صاغ نظرية الامبريالية بوصفها أعلى مرحلة من مراحل تطور الرأسمالية وآخرها، وأكد أن الإمبريالية في جوهرها رأسمالية احتكارية بل هي احتكار الدولة الرأسمالية، مبيناً السمات الأساسية لمرحلة الإمبريالية والتناقضات التي تكتنفها، توطئة لتكوّن الشروط المادية والاجتماعية والسياسية لانتصار الثورة الاشتراكية. واستنتج لينين أن قوة البروليتارية تكمن في تأثيرها في مجرى التاريخ وأنها أكبر بكثير من حجمها بالقياس إلى إجمالي عدد السكان.

كذلك طور لينين النظرية الماركسية حول الثورة الاشتراكية وفقاً لخصائص المرحلة التاريخية الراهنة، إذ أوضح ايضاحاً وافياً دور البروليتارية القيادي في الثورة، والأهمية الخاصة لتحالف الطبقة العاملة والطبقة الفلاحية الكادحة، مبيناً طبيعة العلاقة التي يجب أن تقوم بين البروليتارية والشرائح الفلاحية المختلفة في المراحل المتعاقبة لهذه الثورة.

ومن جهة أخرى استطاع أن يستكمل نظرية تطور الثورة البرجوازية الديمقراطية إلى ثورة اشتراكية مؤكداً العلاقات المتلازمة بين النضال من أجل الديمقراطية والنضال من أجل الاشتراكية. وفي محاولته شرح مفعول قانون التطور غير المتوازن للرأسمالية في مرحلة الامبريالية، توصل إلى استنتاج كانت له أهمية نظرية وسياسية، وهو احتمال، بل حتمية، انتصار الثورة الاشتراكية في دولة واحدة، أو في عدد من الدول الرأسمالية، مع إمكان انتصار الثورة بالطرق السلمية في ظروف خاصة معينة.

شرح لينين خاصية المسألة القومية من منطلق نضال طبقة البروليتارية، مؤكداً مبدأ المساواة الكاملة بين الدول، وحق الشعوب المستعمرة والمقهورة في تقرير مصيرها، وحقها

في الدفاع عن مبادئ الأممية في إطار الحركات العمالية وتنظيمات البروليتارية. إنه حق نضال الكادحين المشترك من كل القوميات وفي كل البلدان من أجل التحرر الوطني والاجتماعي، ومن أجل تكوين اتحاد طوعي للشعوب. وقد بين لينين جوهر القوى المحركة والفاعلة في حركات التحرر الوطني في وجه الإمبريالية عدوها المشترك. كما أوضح أنه في أحوال خاصة معينة يمكن للبلدان المتخلفة الانتقال إلى الاشتراكية متجاوزة المرحلة الرأسمالية.

طور لينين نظرية متكاملة لمرحلة التحول من الرأسمالية إلى الاشتراكية محدداً قوانينها ونواظمها، مستنتجاً من تجربة «كومونة باريس» والثورات الروسية ما استطاع به تطوير نظرية ماركس وأنغلز حول ديكتاتورية البروليتارية، مبيناً الأهمية التاريخية لإقامة دولة المجالس (السوفييتات)، وهي دولة ديمقراطية من نوع جديد، لا تقاس بأي جمهورية برجوازية برلمانية. ويرى لينين أن التحول من الرأسمالية إلى الاشتراكية يمكن، ويجب،أن يتم بأساليب سياسية متنوعة، على أن جوهر هذه الأساليب جميعاً إنما هو ديكتاتورية البروليتارية، مؤكداً أن عنصرها الرئيسي ليس القوة، بل العمل على شد الفئات غير البروليتارية ولاسيما الفئات الفلاحية الكادحة، حول الطبقة العاملة، والنضال لبناء الاشتراكية وأن الشرط الأساسي لتحقيق ديكتاتورية البروليتارية يتمثل في قيادة الحزب الشيوعي.

لقد وضعت أعمال لينين النظرية والسياسية أسس مرحلة لينينية جديدة من مراحل تطور الماركسية ونضال الطبقة العاملة العالمية. ولعل الإسهام الرئيسي لأعمال لينين في تطوير الماركسية يكمن في تمييزه ما هو عام عالمي في الثورة الروسية مما هو خاص بروسية، وذلك من أجل الاستفادة من تجربة الثورة الروسية في حدود خصائصها العالمية وعدم الانسياق وراء تقليدها في خصائصها الروسية البحتة.

تطور الفكر الاشتراكي في أوربة الغربية:

تمثل الاشتراكية الديمقراطية في أوربة الغربية مجموعة مبادئ سياسية تدافع عن تحول المجتمع سلمياً من الرأسمالية إلى الاشتراكية، وتعتمد بالأساس على اشتراكية القرن التاسع عشر وعلى أعمال ماركس وأنغلز، وتتفق مع الاشتراكية العلمية في أساسها الإيديولوجي العام.

وقد نمت الحركة الاشتراكية الديمقراطية بجهود أوغست بيبل August Bebel الذي كان يعتقد أن تحقيق الاشتراكية يجب أن يتم بالوسائل الشرعية بعيداً عن استخدام القوة. كذلك يعود الفضل في نمو الاشتراكية الديمقراطية الألمانية أيضاً إلى المفكر والمنظر الألماني ادوارد بيرنشتاين E.Bernstein الذي تحدى بعض مقولات النظريات الماركسية «الأرثوذكسية» مثل حتمية انهيار الرأسمالية، مشيراً إلى أن الرأسمالية ذاتها تتغلب على الكثير من نقاط ضعفها، كظاهرة البطالة وفائض الإنتاج ومشكلة التوزيع التعسفي للثروة. ويرى بيرنشتاين أن نجاح الاشتراكية لا يعتمد على ثورة الطبقة العاملة رداً على البؤس والقهر الذي تعانيه من تسلط الرأسمالية، ولكنه يعتمد على إزالة البؤس ذاته. كما أن الطبقة العاملة تستطيع تحقيق الاشتراكية بانتخاب ممثلين عنها يؤمنون بالاشتراكية.

انتشرت أفكار الاشتراكية الديمقراطية عقب الحرب العالمية الثانية في معظم أنحاء أوربة الغربية. وكانت تدعو إلى التخلي عن الصراع الطبقي والمبادئ الماركسية الأخرى، وإلى ضرورة مشاركة كل فئات الشعب في قيادة السلطة السياسية والاقتصادية، وتكوين مجتمع يعمل فيه جميع الناس متساوين. ومع أن الحركات الديمقراطية الاشتراكية الغربية أيدت مبدأ رقابة الدولة على الاقتصاد، فإنها رفضت أسلوب التخطيط المركزي الشامل وتبنت مدخل السوق التنافسية الحرة. بحيث يتوافر أكبر قدر ممكن من المنافسة والقدر الضروري من التخطيط.

وكان لانتشار أفكار الاشتراكية الديمقراطية في أوربة الغربية أثر بالغ في تبني الكثير من الدول الأوربية الغربية إجراءات اقتصادية واجتماعية متعددة مثل تأميم بعض أجزاء الصناعة الثقيلة والمناجم والمؤسسات المالية، واعتماد إجراءات واسعة أخرى في نطاق الرقابة الحكومية على الاقتصاد، وتحقيق إصلاحات بنيوية في حقل الضمان الاجتماعي. وفي العقود الأخيرة تحولت حركات الاشتراكية الديمقراطية الغربية إلى حركات إصلاح تنادي ببناء مجتمع الرفاه أو اقتصاد الرفاه.

الاشتراكية في أمريكا:

لم يكن للاشتراكية في الولايات المتحدة الأمريكية تأثير أو صوت مسموع كما كان عليه الحال في أوربة. ففي عام 1901 تأسس الحزب الاشتراكي الأمريكي، ولم يتجاوز عدد أعضائه العشرة آلاف، ثم ازدادوا إلى 150ألفاً عام 1912. وقد استندت الأفكار الاشتراكية لهذا الحزب إلى تلك التي حملها إليه بعض المهاجرين الحديثين القادمين من أوربة، إضافة إلى بعض مبادئ الاشتراكية المثالية التي ظهرت في القرن التاسع عشر، وإلى قيم إلغاء العبودية في الولايات المتحدة، وأفكار بعض النقابيين والمصلحين الزراعيين، وبعض الفرق الاشتراكية المنعزلة كالحزب الاشتراكي العمالي، (وهو حزب سابق للحزب الاشتراكي الأمريكي، تألف عام 1877، ولم يصبح له تطلعات مميزة إلا ابتداء من عام 1890 عندما حاول بعض قادته إدخال أفكار ماركسية إلى الحركة العمالية التي كانت تتأثر كثيراً بالنقابية الفرنسية، إلا أنه بقي حزباً مغموراً). وقد استطاع الحزب الاشتراكي الأمريكي أن يبني قاعدة جماهيرية واسعة بجهود أحد قادته إيوجين دبس E.Debs على الرغم من ضعف الانسجام الفكري والسياسي بين أعضائه. فقد كان يضم في صفوفه عناصر من الإصلاحيين reformists والراديكاليين والماركسيين الثوريين والشعبيين populists. ولم يقدم هذا الحزب أي أفكار جديدة، بل تركز نشاطه على محاولة جعل

صوته حول الاشتراكية مسموعاً في الولايات المتحدة. وقد انهار بعد الحرب العالمية الأولى.

الاشتراكية في إفريقية:

ظهرت في القارة الإفريقية حديثاً صيغ متنوعة من الأفكار الاشتراكية ففي السنغال كان الرئيس ليوبولد سنغور يدافع عن الاشتراكية الإنسانية التي تستند جزئياً إلى الماركسية وفي غينية حاول الرئيس سيكوتوري مزج أفكار الماركسية اللينينية بالقيم الشعبية لإفريقية ما قبل الاستعمار، داعياً إلى أفرقة الماركسية. أما الرئيس نكروما في غانة فقد أعلن مبدأ التعقل أساساً لنظامه مؤكداً أن إجراءات التوتاليتارية (الكليانية) وحدها قادرة على ضمان الحرية. وقد سقط نظامه في عام 1966.

وفي كينية وتنزانية وعدد آخر من الدول الإفريقية كانت النخبة الحاكمة والمثقفة تترجح بين نوع أو آخر من الاشتراكية الإفريقية، في حين انصب التزامها الأساسي على عملية التحديث والتصنيع السريع.

وقد أكد كثير من الكتاب الاشتراكيين الأفارقة الحاجة إلى بناء اشتراكية تستند إلى القيم والعادات الإفريقية القديمة، وإلى مبادئ المساواة الاجتماعية والسياسية، وغير ذلك من المفاهيم والالتزامات التي كانت تسود المجتمعات القبلية الإفريقية.

ويكاد معظم المفكرين الأفارقة يجمعون على أن أكثر الأمور إلحاحاً لإفريقية، كان وما يزال، ضرورة النضال من أجل الانتقال من مجتمع الكفاف إلى اقتصاد السوق، وتوفير الخدمات الصحية والتعليمية والسكنية، وضبط الإدارة الحكومية.

الاشتراكية في آسيا:

كانت عدة حكومات آسيوية تعد نفسها حكومات اشتراكية مثل الهند وبورمة وسيلان (سابقاً) وإندونيسية وسنغافورة. إلا أن الأحزاب الاشتراكية في هذه البلدان بدأت تفقد قوتها وتأثيرها. ففي الهند حيث تتنافس عدة تنظيمات اشتراكية، كان حزب

المؤتمر حزباً وطنياً يحاول أن يوحد في صفوفه عدة اتجاهات سياسية واجتماعية. وفي بورمة كان الحزب الاشتراكي البورمي عضواً في تحالف يحكم البلاد، إلا أنه غدا حزباً ملاحقاً. وفيما عدا سنغافورة فإن بقية الأحزاب الاشتراكية في جنوب شرقي آسيا لم تستطع أن تقوم بدور ذي شأن بعد الحرب العالمية الثانية.

أما في فييتنام فكان الحزب الشيوعي وما يزال الحزب الحاكم، ولاسيما بعد توحيد شطري البلاد، كما أن غالبية الحركات الثورية في منطقة الهند الصينية تستوحي مبادئها من الإيديولوجية الماركسية، وتتحدى القوى التقليدية التي تدعمها الولايات المتحدة الأمريكية وتشتبك في صراع معها إلى جانب جمهورية الصين الشعبية الدولة الاشتراكية العظمى في آسيا منذ عام 1949.

والواقع أن الأحزاب الاشتراكية في دول جنوب شرقي آسيا لم تستطع القيام بدور فعال من أجل الاستقلال، بل عجزت عن أن تكون لنفسها جذوراً عميقة في بلدانها. وحاول قادة هذه الأحزاب من المثقفين المتأثرين بالثقافة الأوربية إدخال نماذج الاشتراكية الديمقراطية الأوربية، إلا أنهم لم يستطيعوا تحقيق نجاحات ملحوظة، واتجهت حكومات هذه الدول إلى إقامة أنظمة أوتوقراطية تعنى عناية خاصة بالتنمية الصناعية، ولم تُثبت محاولات دمج الديمقراطية البرلمانية بالتخطيط الاشتراكي وجودها إلا في الهند وسنغافورة.

وفي اليابان، أكثر الدول الآسيوية تطوراً، كانت التنظيمات الاشتراكية تملك قاعدة جماهيرية واسعة. ففي عام 1901 تألف أول حزب اشتراكي ياباني لم يلبث أن حُلَّ وتحول إلى تنظيم سري. وفي أثناء الحرب العالمية الأولى وعقبها عادت التنظيمات الاشتراكية إلى الظهور. وفي عام 1946 حصل الحزب الاشتراكي الياباني على 90 مقعداً في البرلمان، وفي عام 1947، تمكن هذا الحزب من الحصول على أكبر عدد من مقاعد البرلمان، وغدا زعيمه كاتا ياما تيتسو رئيساً لحكومة إئتلافية. وفي عام 1948 انقسم الحزب الاشتراكي إلى

جناحين بعد تسلم المحافظين السلطة. وكان جناحه اليساري شديد العداء للولايات المتحدة وأكثر ميلاً إلى الاتحاد السوفييتي السابق، وقد انفرد هذا الجناح باسم «الحزب الاشتراكي الياباني» أما الجناح اليميني فكان يؤيد تحقيق تنمية متدرجة، ويفضل إقامة علاقات عسكرية وسياسية بالولايات المتحدة، واستقل بذاته تحت اسم «الحزب الديمقراطي الاشتراكي» وتشير الظواهر إلى حدوث تحولات في الاشتراكية اليابانية على غرار ما حدث للاشتراكية الأوربية عقب الحرب العالمية الثانية.

الحوار حول الاشتراكية في الفكر العربي الحديث

لعل من أبرز التطورات في الاقتصاد العربي نمو الأفكار ذات النزعة الاشتراكية وامتزاجها بقضايا التنمية وطموحات الوحدة على الصعيد العربي.

وقد عانى الفكر الاقتصادي والسياسي العربي طويلاً، ولاسيما في الأربعينات والخمسينات من القرن العشرين نوعاً من الفصام الكبير بين الاتجاه القومي الاشتراكي والاتجاه الاشتراكي اللاقومي.

وفي حقبة الستينات أخذ أنصار الفكر القومي يضمنون برامجهم الكثير من الأفكار الاشتراكية. فقد ورد في المنطلقات النظرية لحزب البعث العربي الاشتراكي التي أقرها المؤتمر القومي السادس للحزب «إن بناء الاشتراكية يجعل الوحدة الإطار البشري والاقتصادي الأكثر انسجاماً مع متطلبات شمول التجربة وجذريتها. فالبلدان الصغيرة لا تستطيع أن تصعد في طريق الاشتراكية منعزلة لأن التطور الاقتصادي (والتصنيع بوجه خاص باعتباره القاعدة المادية للاشتراكية) سيبقى دوماً مهدداً بالجمود والاختناق. لذا فإن الوحدة العربية والاشتراكية قضيتان متلازمتان على الصعيد التاريخي والاقتصادي».

وفي الاتجاه المقابل بدأ أنصار الفكر الماركسي يراجعون بعض مقولاتهم وأفكارهم حول العلاقة الجدلية بين قضايا البناء الاشتراكي وقضايا الوحدة، وضرورة النظر إلى

الوحدة العربية على أنها وعاء تاريخي لازم لدفع عمليات التنمية ونجاح مهمات التحويل الاشتراكي.

إن القضية المركزية التي ظلت تشغل أذهان الاقتصاديين العرب طوال مُدة الستينات هي محاولة الإجابة عن السؤال التالي: هل الاشتراكية في الوطن العربي تطبيق للاشتراكية العلمية أو طريق عربي لها، أو أنها اشتراكية عربية ذات ملامح خاصة خالصة؟.

يعبر أحد المفكرين العرب عن موقع هذه الإشكالية في خريطة الفكر الاقتصادي العربي على النحو التالي: «إن محتوى الثورة العربية في الحقل الاجتماعي والسياسي يمثل جانباً حيوياً منها. وهذا المحتوى يتمثل في الاشتراكية العربية، لأنها تمثل مفهوم العدالة الاجتماعية بمعناها الواسع في المجتمع العربي الجديد. وطبيعي أن يتجه الفكر العربي إلى بحث الاشتراكية العربية وإلى تحديد إطارها الفكري ورسم خطوطها النظرية. وطبيعي في مرحلة مثل هذه أن يكون المجال رحباً للاجتهاد والنقل وأن تمر بأزمة فكرية قوية».

وهكذا فإن فكرة الاشتراكية العربية تعني لعدد كبير من الاشتراكيين العرب، من ذوي الاتجاه القومي، ضرورة الانطلاق من تحليل الواقع العربي مع استلهام الخبرات والتجارب الإنسانية المختلفة لرسم معالم الطريق الذي يمكن أن يسير فيه الشعب العربي نحو الاشتراكية. فالمبدأ الأساسي لهذه الفكرة يعني قبل كل شيء ضرورة وضع النضال في سبيل الاشتراكية في إطاره القومي، وربط المطالب الاشتراكية بالمطالب القومية في الوحدة والحرية. إلا أن شعار الاشتراكية العربية هذا ما لبث أن أعطاه بعضهم محتوى فكرياً وتطبيقياً خاصاً، فأخذوا يتحدثون عن نظرية اشتراكية عربية وفلسفة عربية خاصة بها، وقالوا بخصائص عربية ومزايا لا بد أن تمتاز بها الاشتراكية العربية. وهكذا نلاحظ في الكتابات المتداولة حول خصوصية الاشتراكية العربية، إصراراً على أنها، أي الاشتراكية العربية، دعوة أخلاقية أو نظرة إلى العدالة نابعة من التراث الفكري والروحي والقيم الخاصة بالمجتمع العربي.

ويؤكد رفعت المحجوب في إشارة إلى التجربة التي شهدتها مصر: «أن الاشتراكية العربية قامت لمعالجة مشكلات المجتمع العربي في مصر وفي حدود قيمه. واتفاقاً مع ذلك ذهب الميثاق إلى أن الاشتراكية العربية ليست التزاماً بنظريات جامدة لم تخرج من صميم الممارسة والتجربة الوطنية، وعلى ذلك يمكن أن نخلص إلى أن للاشتراكية العربية قيمها وفلسفتها الذاتية».

ومنذ العام 1963 بدأت تظهر أولى الكتابات النقدية للمفاهيم والمقولات الاشتراكية المتداولة، وكانت، في غالب الأحيان، ترديداً للمفاهيم السائدة في الوثائق الإيديولوجية الرسمية في مصر وسورية والعراق والجزائر. فقد تضمنت المنطلقات النظرية لحزب البعث العربي الاشتراكي التي أقرها المؤتمر القومي السادس للحزب حول «ملامح الطريق العربي إلى الاشتراكية» بعض عناصر النقد لمفهوم الاشتراكية العربية الذي غلب على كتابات حزب البعث منذ نشأته، فقد جاء في تلك المنطلقات: «وبدلاً من أن يكون المنطلق القومي للاشتراكية في الحزب سبباً لإعطاء وجهة نظر واضحة مدروسة تتلمّس خصائص الواقع العربي بكل تفاصيله وتناقضاته، والخروج بدراسات نظرية توضح الطريق العربي إلى الاشتراكية، عن طريق تحليل التكوين الاقتصادي والطبقي للمجتمعات العربية، وبدلاً من أن يكون هذا المنطلق سبباً لانفتاح علمي واع على الواقع العربي، تحوّل في عدد من كتابات الحزب إلى مجرد شعارات عامة ومسميات عاطفية حول الخصائص العربية للاشتراكية ومزاياها الأصيلة». وعلى العكس من ذلك، فقد حدث تطور مهم لدى أنصار التيار الماركسي، عندما شرعوا في التخلّي عن التزمت الفكري الذي طبع كتابات هذا التيار حول مفاهيم الاشتراكية. وقد كتب فؤاد مرسي في مقال له عن «التطبيق العربي للاشتراكية من الواقع المصري»: «إن الاشتراكية بوصفها نظاماً اجتماعياً يقضي على استغلال الإنسان لأخيه الإنسان يظل جوهرها واحداً على الدوام. لكن الاشتراكية ليست وصفة جاهزة لجميع الشعوب. كما أنها ليست تقنيناً لعقائد لا تقبل

التغيير عندما تتغير ظروف الإنسان، وإنما الاشتراكية في بلد معيّن ثمرة لنضال شعبه المعيّن. ولذلك لا يمكن أن يكون طريق هذا الشعب سوى طريقه الخاص، أعني طريقه القومي».

والحقيقة أن اعتراف الاقتصاديين العرب بتعدد طرائق الانتقال إلى الاشتراكية قد أفسح في المجال أمام مصالحة تاريخية بين التيارين القومي والماركسي في الفكر الاقتصادي العربي الحديث.

النظرة المستقبلية للاشتراكية

اتسمت مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية حتى اليوم بانتشار أفكار الاشتراكية الديمقراطية في معظم البلدان الأوربية وفي كثير من البلدان الآسيوية والأمريكية اللاتينية وفي كندا وأسترالية. واستطاعت بعض الأحزاب الاشتراكية الديمقراطية في عدد من الدول تأليف حكومات ائتلافية تسلمت السلطة في أزمنة متفاوتة.

كذلك يشهد هذا العصر تبدلات عميقة في مجموعة البلدان الاشتراكية وتخلي معظم البلدان الاشتراكية الأوربية عن الاشتراكية العلمية وتبنيها مذهب الإصلاح الاقتصادي وأفكار «الاشتراكية الديمقراطية» والانتقال إلى اقتصاد السوق.

ففي الاتحاد السوفييتي السابق أدت الممارسة البيروقراطية زمناً طويلاً إلى تباطؤ معدلات النمو وبروز عدد كبير من حالات عدم التوازن الاقتصادي، وتضاؤل مستويات التطور التقني في بعض فروع الصناعة والإنتاج.

وقد تضمن برنامج إعادة البناء (البريسترويكا) الذي طرحه غورياتشوف في الاتحاد السوفييتي عام 1985 دعوة إلى التعددية الحزبية والانتقال المبرمج إلى اقتصاد السوق، وتعايش أشكال متنوعة من ملكية وسائل الإنتاج، وإنهاء الحرب الباردة، وكان لهذه الأمور أثر بالغ في تسريع وتائر التحولات الاقتصادية والسياسية الأخيرة التي جرت في

البلدان الاشتراكية الأوربية، وفي زيادة نشاط الاتجاهات التي تنادي بالإصلاح في أماكن عدة من العالم.

ومع التأييد الواسع الذي لقيته أفكار العلنية (الانفتاح) وإعادة البناء في المستويين الداخلي والعالمي، فقد عانى الاتحاد السوفييتي صراعاً حاداً بين الاتجاهات السياسية والتنموية في البلاد، بدءاً من الاتجاه الذي يحاول التمسك بأسلوب الإدارة التقليدية السابقة للبلاد، والمحافظة على أصول الماركسية اللينينية ويطلق عليه بعضهم «الاتجاه الماركسي الأصولي» ثم الاتجاه الذي يمثله غورباتشوف، والذي يركز على الانتقال التدريجي إلى اقتصاد السوق مع إقامة نظام ملائم للمراجعة والإشراف، واستمرار التعايش بين أشكال متنوعة من ملكية وسائل الإنتاج، وأخيراً الاتجاه الليبرالي الذي يدعو إلى الانتقال إلى الاقتصاد الرأسمالي بالسرعة الممكنة على غرار البلدان الرأسمالية الغربية.

وبغض النظر عن الأسلوب الذي تم في إطاره حسم الصراع الجاري في الاتحاد السوفييتي السابق وتبني روسية الاتحادية الاتجاه الليبرالي، فإن أفكار العلنية وإعادة البناء تركت بصماتها على الوضع الذي آل إليه هذا الصراع مستبعدة نهائياً العودة إلى الصورة السابقة لإدارة المجتمع والاقتصاد الوطني. وقد انتقلت عدوى الإصلاح الذي ابتدأ في اتحاد الجمهوريات الاشتراكية السوفييتية السابق إلى البلدان الاشتراكية الأوربية الأخرى، وأثر بصورة أو بأخرى على الأنظمة الاشتراكية في بلدان آسيا وإفريقية وأمريكة اللاتينية، ولعل أبرز آثاره تقليص نفوذ الأساليب الأوتوقراطية في إدارة الاقتصاد الوطني وتخطيطه، والفسح في المجال لمزيد من الديمقراطية في الاقتصاد والسياسة.

ولعل الحدث الأكثر أهمية هو في تخلي جميع البلدان الاشتراكية الأوربية رسمياً عن المذهب الماركسي والاشتراكية العلمية وانتقالها إلى التعددية الاقتصادية والسياسية. ويلفت النظر هنا ظاهرة استمرار الأنظمة الاشتراكية التوتاليتارية في البلدان الأقل تطوراً

في الوقت الذي انتهت فيه هذه الأنظمة في الدول الأكثر نمواً والأكثر تقدماً مما يطرح أمام المفكرين مستقبلاً مهمة تفسير نشأة الأنظمة الاشتراكية وطريق تطورها.



المركز الثقافي الآسيوي

- مؤسسة بحثية مستقلة، تتبع جمعية خريجي معهد الدراسات والبحوث الآسيوية، تخضع لقانون الجمعيات الأهلية المصري، مشهرة في وزارة التضامن الاجتماعي برقم 1328 لسنة 2002م .
- يتكون المركز الثقافي الآسيوي من الوحدات التالية :

1) وحدة دراسات الخليج وشبه الجزيرة العربية .
2) وحدة الدراسات الإيرانية .
3) وحدة الدراسات التركية والعثمانية .
4) وحدة الدراسات الأرمنية والقوقازية .
5) وحدة الدراسات اليهودية والإسرائيلية .
6) وحدة دراسات الشرق الأقصى .
7) وحدة دراسات الفنون والتراث.
8) وحدة دراسات تركستان الشرقية - شينجيانج

- يهدف المركز الثقافي الآسيوي إلى عمل البحوث والدراسات المتعلقة بقارة آسيا في النواحي التاريخية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية ، وكافة النواحي الحضارية .
- يعمل المركز الثقافي الآسيوي على طباعة ونشر الدراسات التي تنتجها وحداته المختلفة، كذلك الدراسات التي يتقدم بها الباحثون المتخصصون في مجال اهتمامات وحدات المركز .
- كما يقوم المركز الثقافي الآسيوي بترجمة الإصدارات العالمية الخاصة بقارة آسيا وإصدارها في نشرات خاصة .

- يسعى المركز الثقافي الآسيوي إلى إصدار عدة سلاسل من الكتب والدوريات المتخصصة والتي تخدم الدراسات الآسيوية خاصة، والثقافة الإنسانية بشكل عام.
- يمد المركز الثقافي الآسيوي يد التعاون للباحثين والمراكز البحثية والهيئات العلمية الأخرى، للقيام بالأنشطة العلمية والندوات والمؤتمرات وعمل الأبحاث ونشرها .



فهرس المحتويات



نهاية الجزء الأول



يتبع.. الجزء الثاني



